КНИГА О ВЛАСТИ НАД СОБОЙ

КАРНЕГИ XXI ВЕКА

ЭНТОНИ РОББИНС

КНИГА О ВЛАСТИ НАД СОБОЙ

КАРНЕГИ XXI ВЕКА

ЭНТОНИ РОББИНС

Энтони Роббинс

Книга о власти над собой

Anthony Robbins
Unlimited Power

© Robbins Research Institute, 1986
© Перевод. ООО «Попурри», 2000
© Оформление. ООО «Попурри», 2015

* * *

Посвящается величайшей энергии внутри вас, вашей энергии любить, и всем тем, кто помогает вам разделить ее волшебство.

Что касается меня, то это – Джейрек, Джошуа, Джоули, Тайлер, Бекки и моя мама.

Выражение благодарности

Как только я начинаю думать обо всех тех людях, кому я хотел бы выразить свою признательность за поддержку, предложения и тяжелый труд, который сделал эту книгу возможной, список начинает стремительно расти. Прежде всего я хотел бы поблагодарить жену и семью за создание той обстановки, в которой потоки моего творчества могли свободно изливаться в любое время дня и ночи, а идеи – всегда находить благожелательного слушателя.

Далее, имели место, вне всякого сомнения, выдающиеся усилия Питера Эплбоума и Генри Голдена по редактированию результатов моего мозгового штурма. На различных этапах подготовки этой книги предложения со стороны Вайатта Вудсмолла и Кена Бланшара были чрезвычайно ценными. Эта книга никогда не стала бы реальностью, если бы не усилия Яна Миллера и Боба Асахина, которые, как и весь персонал компании «Саймон энд Шустер», держались вместе со мной изо всех сил все те заключительные часы, когда мы делали самые последние правки.

Я благодарен всем моим учителям – начиная с самых первых, миссис Джейн Моррисон и Ричарда Кобба, которые с раннего детства учили меня искусству общения, и до Джима Рона, Джона Грайндера и Ричарда Бэндлера, чьи личные качества, советы и дружба никогда не будут забыты.

Благодарю также художников, секретарей и исследовательский персонал, кому также досталось из-за жестких сроков сдачи рукописи: Роба Эванса, Дона Лариса, Доналда Боденбаха, Кэти Вуди и, безусловно, Патрицию Вэлитон.

И последняя, но от этого не меньшая, особая благодарность всему персоналу Исследовательского института Роббинса, руководителям центров и сотням энтузиастов по всей стране, кто ежедневно помогает мне в доведении наших знаний до всего человечества.

Предисловие

Когда Тони Роббинс попросил меня написать предисловие к его «Беспредельной власти», я был польщен по нескольким причинам. Во-первых, я считаю Тони необыкновенным молодым человеком. Наша первая встреча состоялась в январе 1985 года, когда я приехал в Палм-Спрингс, чтобы сыграть в гольф на турнире Боба Хоупа «Дезерт классик». Незадолго до этого я провел несколько счастливых часов в обществе игроков в гольф на ранчо «Лас-Пальмас Марриотт», где все целыми днями только и делали, что хвастались своим богатством. По пути на званый ужин мы с моим приятелем из Австралии Кейтом Панчем прошли мимо афиши о семинаре Тони Роббинса, где всем было обещано, что они научатся ходить по раскаленным углям. «Дайте волю заключенной в вас энергии», – гласил призыв. Я уже слышал про Тони, и мое любопытство разгорелось.

Поскольку мы с Кейтом немного выпили и не хотели ввязываться в авантюры, то решили, что не станем ходить босиком по огню, но на семинар пойдем.

В течение следующих четырех с половиной часов я наблюдал за тем, как Тони гипнотизирует большой зал, заполненный бизнесменами, домохозяйками, врачами, юристами и т. д. Когда я говорю «гипнотизирует», я не имею в виду никакой черной магии. Тони заставлял всех постоянно привставать от возбуждения, подчиняя всю эту пеструю публику своей харизме, обаянию и глубине знаний человеческого поведения. Это был самый волнующий и вдохновляющий семинар за все двадцать лет моей преподавательской практики. В конце семинара все, кроме меня и Кейта, прошли босиком по пятиметровому ложу из раскаленных углей, которые остались на месте костра, пылавшего весь вечер. И никто не получил никаких ожогов! Это было настоящее зрелище и возвышающий душу опыт для каждого.

Тони использует хождение по раскаленным углям в качестве метафоры. Он не обучает мистическим навыкам, но он дает слушателям практический набор средств, позволяющих владеть собой и предпринимать эффективные действия, несмотря на страхи, которые могут вами овладевать, и доказывает, что способность заставить себя делать именно то, что нужно для успеха, является реальной властью. Итак, первой причиной, по которой

мне так приятно писать это предисловие, является то, что я восхищаюсь Тони Роббинсом и испытываю к нему колоссальное уважение.

Вторая причина, которая побуждает меня написать это предисловие, – книга Тони «Беспредельная власть» покажет каждому глубину и широту мышления автора. Он не просто мотивационный лектор. В свои двадцать пять лет он уже один из ведущих мыслителей в области физиологии мотиваций и личных достижений. Я думаю, что эта книга имеет все возможности стать краеугольным камнем в науке о человеческом потенциале. Мысли Тони о здоровье, стрессах, постановке целей, визуализации и т. п. являются передовым краем науки и должны стать обязательным знанием для каждого, кто стремится к личному совершенству.

Я надеюсь, что вы извлечете из этой книги столько же, сколько и я. Хотя она и объемнее, чем «Менеджер за минуту», я надеюсь, что вы прочтете ее залпом и сможете использовать идеи Тони, чтобы дать волю скрытой в вас волшебной энергии.

Кеннет Бланшар, доктор философии, соавтор книги «Менеджер за минуту»

Введение

Всю свою жизнь я испытывал большие затруднения при публичных выступлениях, даже в те времена, когда снимался в кино. Перед началом съемок я становился просто физически больным. Если вы знаете, как трудно преодолеть этот страх появления перед публикой, то можете представить себе то волнение, которое я испытал, когда услышал, что Энтони Роббинс, человек, обращающий страх в силу, может излечить меня.

Несмотря на надежду, которую я питал перед встречей с Тони Роббинсом, я не мог удержаться от сомнений. Я был наслышан об НЛП (нейролингвистическом программировании) и прочих методах, в которых Тони считается признанным экспертом, но к этому времени уже потратил уйму времени и тысячи долларов на помощь профессионалов, которая не дала видимых результатов.

Специалисты, к которым я обращался, убеждали меня в том, что, поскольку мой страх развивался годами, мне не следует ожидать скорого исцеления. Они назначали мне повторные визиты через каждую неделю и занимались со мной столь же бесконечно, сколь и безрезультатно.

Когда я встретил Тони, то был поражен его габаритами. Мне не часто доводилось встречать людей выше меня ростом. А Тони был очень высоким (198 сантиметров) и весил 108 килограммов. Но при этом он был так молод и так обаятелен! Мы сели поговорить, и я обнаружил, что нервничаю, когда он стал расспрашивать меня о моих проблемах.

Затем он спросил меня, чего я хочу добиться и каких изменений ожидаю. Казалось, что моя нервозность объясняется чувством самосохранения, желанием не дать свершиться тому, что должно неминуемо произойти. Но, услышав успокаивающий голос Тони, я стал прислушиваться к тому, что он говорит.

Постепенно я начал избавляться от своих панических страхов перед публичными выступлениями. Я вдруг почувствовал, что они меняются на совершенно новые ощущения, в основе которых – сила и уверенность в себе. Тони заставил меня вернуться в мыслях к тому эпизоду, когда я однажды стоял на сцене и произносил успешную речь. Пока я произносил эту речь в уме, Тони снабжал меня зацепками. Зацепки – это такие штучки, которые я могу при необходимости вызывать из своего сознания, чтобы укрепить нервную систему и повысить уверенность в себе, когда выступаю

перед публикой. В этой книге вы все о них прочтете.

Во время разговора, слушая Тони, я закрыл глаза минут на сорок пять. Время от времени касался моего колена или руки, укореняя во мне все эти физические зацепки. Когда разговор был закончен, я встал. Никогда ранее я не ощущал себя столь расслабленным, спокойным и умиротворенным. От моих страхов не осталось и следа! Я чувствовал себя вполне уверенным перед предстоящим выступлением на телевидении Люксембурга, где меня ждала 450-миллионная аудитория.

Если методы Тони столь же эффективны для других, как и для меня, то люди во всем мире могут от этого только выиграть. Тысячи людей прикованы к постели. Их сознание сфокусировано на мыслях о смерти. Врачи сообщили им, что у них рак, и это повергло их в такое отчаяние, что теперь их тела – сплошная боль. Сейчас, после того как моя «вечная» фобия оказалась устраненной всего за час, я глубоко убежден в том, что методы Тони должны стать доступными всем, кто страдает от какой-либо болезни – эмоциональной, умственной или физической. Они могут избавиться от страхов, стрессов и тревог. Я считаю, что это чрезвычайно важно, это то, что нельзя откладывать ни на минуту. Почему мы должны бояться воды, высоты, выступлений перед людьми, змей, начальства, неудач или самой смерти?

Я стал свободен, и эта книга поможет стать такими же и вам. Я уверен, что книге «Беспредельная власть» суждено стать бестселлером, потому что она делает гораздо больше, чем простое «убийство» страхов, она учит тому, что человек может включать себя в любую форму человеческого поведения. Освоив содержащуюся в этой книге информацию, вы сможете управлять своим сознанием и телом, а это значит – своей жизнью.

Сэр Джейсон Уинтерс, автор книги «Убивая рак»

Успех

Смеяться часто и охотно, завоевать уважение интеллигентных людей и привязанность детей, добиться справедливой оценки со стороны объективных критиков и выдержать предательство мнимых друзей, ценить прекрасное и находить лучшее в людях, посвятить всего себя достойному делу, оставить мир после себя хоть чуточку лучшим, воспитав здорового наследника, взрастив ухоженный сад или создав что-нибудь хорошее в общественной знать, что хотя бы одному живому существу на земле стало легче дышать именно потому, что ты на ней жил, – вот что значит преуспеть.

Ралф Уолдо Эмерсон

Часть I. Моделирование человеческого совершенства

1. Достояние королей

Величайшая цель жизни – не познание, а действие.

Томас Генри Гексли

В последние месяцы я слышал о нем постоянно. Говорили, что он молод, богат, здоров, счастлив, что ему во всем сопутствует успех. Мне надо было убедиться в этом самому. Когда однажды я увидел, что он выходит из телевизионной студии, я стал следовать за ним буквально по пятам в течение последующих нескольких недель, наблюдая за тем, как он консультирует разных людей, начиная от президента страны и кончая психбольными. Я видел, как он спорит с диетологами, проводит занятия с чиновниками, консультирует спортсменов и учит детей-инвалидов. Путешествуя вместе с женой по всей стране и по всему миру, он выглядел невероятно счастливым и преданно любящим ее. А когда странствия закончились, наступило время лететь домой в Сан-Диего, чтобы провести несколько дней в кругу семьи в роскошной, похожей на замок вилле на побережье Тихого океана.

Как могло случиться, что этот парень двадцати пяти лет от роду, за плечами которого была только средняя школа, смог столь многого добиться за такой короткий срок? Ведь это был тот самый парень, который всего три года назад жил в холостяцкой квартире площадью 37 квадратных метров, где посуду приходилось мыть в ванной. Как смог он превратиться из самого несчастного человека на свете, имеющего тринадцать килограммов лишнего веса, непрочные отношения с окружающими и мрачные перспективы, в целеустремленную, здоровую, уважаемую всеми личность с колоссальными связями и возможностями добиваться безграничных успехов?

Это все казалось совершенно невероятным, но что поразило меня больше всего, так это осознание того, что он – это я! Его история – моя собственная.

Я, конечно, не утверждаю, что моя жизнь – пример для подражания. Очевидно, что все мы имеем самые разные мечты и представления о том, чего мы хотим от жизни. Кроме того, мне абсолютно ясно, что совсем не те, кого вы знаете, не то, куда вы идете, и не то, чем вы владеете, –

истинное мерило успеха в жизни. Для меня успех – это непрерывное стремление к чему-то большему. Успех – это возможность для постоянного эмоционального, социального, духовного, психологического, интеллектуального и финансового роста, при котором человек вносит свой положительный вклад в общее дело. Дорога к успеху постоянно в стадии строительства. Успех – это поступательное движение, а не конечный пункт назначения.

Смысл моего повествования прост. Применив к себе принципы, о которых вы узнаете из этой книги, я смог не только изменить собственное отношение к себе, но и радикально улучшить те результаты, которых добился в жизни, причем я смог совершить все это основательно и легко измеримым способом. Цель этой книги – поделиться с вами тем, что позволило мне так резко изменить свою жизнь к лучшему. Я искренне надеюсь, что и вы признаете методы, технологии, стратегии, умения и философию, которые найдете на этих страницах, столь же вдохновляющими для себя, какими они стали для меня. Вся мощь чудесных превращений нашей жизни в самую великую мечту в ожидании томится внутри нас. Сейчас самое время дать ей выход!

Когда я вспоминаю ту стремительность, с которой смог обратить свои прежние мечты в жизненную реальность, я испытываю невероятное чувство благодарности и священного трепета. Тем не менее я совсем не уникален. Дело в том, что мы живем в такую эпоху, когда многие люди способны совершить самые чудесные превращения буквально наутро, могут добиться таких достижений, которые ранее казались просто невероятными. Возьмите, например, Стива Джобса. Это был мальчуган в голубых джинсах, без гроша в кармане, который загорелся идеей создать домашний компьютер и основал фирму «Форчун-500» быстрее, чем кто-нибудь другой в истории. Взгляните на Теда Тернера. Он взял средство массовой информации, которое только появилось – кабельное телевидение, – и создал целую империю. Посмотрите на людей, делающих карьеру в индустрии развлечений, таких как Стивен Спилберг или Брюс Спрингстин, на бизнесменов, таких как Ли Якокка или Росс Перо. Что общего у них, кроме потрясающего, устойчивого успеха? Ответом, безусловно, будет… власть.

«Власть» – эмоционально очень насыщенное слово. Люди реагируют на него по-разному. Для одних слово «власть» имеет негативный оттенок. Другие одержимы жаждой власти. Некоторые чувствуют себя запятнанными ею, как будто это что-то заразное или подозрительное. Сколько власти вам необходимо? Сколько власти, по вашему мнению, вам

достаточно для того, чтобы развиваться? Что в действительности значит для вас власть?

Я не думаю о власти как о средстве покорения людей. Я не думаю о ней как о чем-то таком, что можно навязать. И не ратую за то, что вы должны этим заниматься. Такой вид власти редко длится долго. Но вы должны также понимать, что власть – одна из констант в нашем мире. Либо вы сами формируете свое восприятие окружающего мира, либо кто-то сделает это за вас. Либо вы поступаете так, как хочется вам, либо кто-то другой будет диктовать вам план действий. Для меня подлинная власть – это способность добиваться желаемых результатов и в процессе этого создавать ценности для других. Власть – это способность изменить в первую очередь свою собственную жизнь, построить систему своих собственных восприятий, заставить обстоятельства работать на себя, а не против. Настоящей властью можно поделиться, но ее нельзя навязать. Это способность определять человеческие потребности и удовлетворять их – как свои собственные потребности, так и потребности тех, о ком вы заботитесь. Власть – это способность управлять своим собственным королевством – процессами собственного мышления и собственным поведением – таким образом, чтобы добиваться именно тех результатов, которые вам нужны.

На протяжении человеческой истории власть над жизнями других людей приобретала множество самых разных и противоречивых форм. В древнейшие времена власть была просто результатом физиологии. Более сильный и ловкий управлял своей жизнью и судьбами соплеменников. По мере развития цивилизации власть начала передаваться по наследству. Монарх, окружив себя атрибутами и символами своего королевства, правил с непререкаемым авторитетом. Другие могли получить толику власти, только вступив с ним в союз. Позднее, на заре индустриального века, властью стал капитал. Тот, кто обладал им, получал доступ к промышленному прогрессу. Все эти атрибуты власти и сегодня играют определенную роль. Лучше иметь капитал, чем не иметь его. Лучше обладать физической силой, чем быть слабым. Тем не менее одним из самых главных источников нынешней власти является обладание специальными знаниями.

Большинству из нас приходилось неоднократно слышать, что мы живем в век информации. По большому счету, мы уже не промышленная цивилизация, а скорее коммуникативная. Мы живем в такое время, когда новые идеи, движения и концепции преобразуют мир практически ежедневно; неважно, являются ли они столь сложными, как квантовая

физика, или столь банальными, как гамбургер, который продается лучше всего. Если и есть что-то действительно характеризующее современный мир, так это колоссальный, почти невообразимый поток информации и, следовательно, изменений. Из книг и кинофильмов, с экранов телевизоров и компьютеров информация потоками обрушивается на нас в самом привлекательном и удобном для осязания, слуха и зрения виде. В таком обществе тот, кто имеет информацию и средства связи, владеет тем, чем раньше обладали короли, – беспредельной властью. Как писал Джон Кеннет Гэлбрайт, «деньги были топливом индустриального общества. Но в информационном обществе топливом и властью являются знания. Теперь можно видеть новое разделение общества на классы: на тех, кто владеет информацией, и тех, кто вынужден прозябать в невежестве. Этот новый класс имеет власть, которая идет не от денег, не от земли, а от знаний».

И самое потрясающее – сегодня ключи от власти доступны каждому из нас. В средние века нужно было преодолеть множество препятствий, чтобы стать королем, не будучи при этом наследником престола. Если на заре промышленного века вы не обладали капиталом, ваши шансы на процветание были довольно мизерными. Но сегодня любой парнишка в потертых джинсах может создать корпорацию, способную изменить мир. В современном обществе информация является поистине королевским достоянием. Имеющие доступ к некоторым видам специализированных знаний могут полностью изменить и себя, и во многом весь наш мир.

Но тогда перед нами встает закономерный вопрос. Нет сомнений в том, что в Соединенных Штатах все виды специализированных знаний, которые необходимы для полного преобразования качества нашей жизни, доступны каждому. Их можно найти в каждом книжном магазине, в каждом киоске, торгующем видеопродукцией, и в каждой библиотеке. Их можно извлечь из речей, семинаров и курсов. Списки бестселлеров пестрят рецептами, как достичь личного успеха: «Менеджер за минуту», «В поисках совершенства», «Мегаполитика личности», «Чему они не учили вас в Гарвардской школе бизнеса», «Мост через вечность»… Список можно продолжать и продолжать. Вся информация там имеется. Так почему же некоторые добиваются потрясающих результатов, а другие кое-как перебиваются или прозябают? Почему мы все не становимся сразу всесильными, счастливыми, богатыми, здоровыми и преуспевающими?

Дело в том, что даже в век информации одной информации все равно недостаточно. Если бы все, что нам нужно, были бы только идеи и положительное мировосприятие, то у нас у всех в детстве были бы пони, а сейчас мы жили бы жизнью-мечтой. Действие – вот то, что объединяет

людей, сделавших головокружительную карьеру. Только действие дает результат. Знания являются всего лишь потенциальным могуществом, но нужно еще, чтобы они попали в руки того, кто знает, что с ними делать, чтобы воплотить в эффективные действия. Ведь буквальное значение слова «власть» – «способность действовать».

Все, что мы делаем в жизни, определяется тем, как мы общаемся с самими собой. В современном мире качество жизни зависит от качества коммуникации, то есть общения. То, что мы представляем себе, и то, как сами с собой разговариваем, как двигаемся и как используем мускулы тела и мышцы лица для создания подходящего выражения, – все это предопределяет, насколько успешно мы используем то, что знаем.

Мы часто попадаем в умозрительную ловушку, полагая, что необычайно преуспевающие люди обладают каким-то особым даром. Однако более внимательное наблюдение показывает, что самый большой дар, который отличает удачливых людей от заурядных, – это их способность заставить себя действовать. Причем это такой дар, который каждый из нас легко может развить в себе. В конце концов, у множества других людей были те же самые знания, которыми обладал и Стив Джобс. Многие другие помимо Теда Тернера способны были сообразить, что кабельное телевидение обладает колоссальным экономическим потенциалом. Но именно Тернер и Джобс оказались способными к действиям и, предприняв их, изменили для многих из нас наше восприятие мира.

Мы все осуществляем два вида общения, благодаря чему набираемся опыта, согласно которому строим свою дальнейшую жизнь. Во-первых, мы ведем с собой внутренние разговоры: это все, что мы сами себе воображаем, говорим и чувствуем внутри себя. Во-вторых, мы осуществляем связь с внешним миром, применяя для этого слова, интонации, выражение лица, позы и разнообразные физические действия. Всякая связь есть действие, причина, порождающая следствие. И любой случай связи оказывает то или иное воздействие на нас самих и на окружающих.

Коммуникация – это власть. Тот, кто научился эффективно пользоваться ею, может изменить свое собственное восприятие мира и то, как этот мир воспринимает его. Любое поведение и любые ощущения и чувства уходят своими корнями в тот или иной вид коммуникации. Те, кто воздействует на мысли, чувства и поступки большинства из нас, хорошо знают, как использовать этот мощный инструмент власти. Вспомните о людях, которые изменили мир, – Джон Ф. Кеннеди, Томас Джефферсон,

Мартин Лютер Кинг, Франклин Делано Рузвельт, Уинстон Черчилль, Махатма Ганди. Не забудьте и о мрачных страницах в истории человечества – вспомните также о Гитлере. Что у всех этих людей было общего, так это то, что они мастерски владели коммуникативными функциями, искусством общения. Они умели представлять свои идеи в виде реальности, будь то путешествие людей в космос или создание пропитанного ненавистью Третьего рейха, и доносить эту реальность до окружающих так убедительно, что массы начинали думать и действовать по их сценарию. Используя свою мощь коммуникации, они преображали мир.

А разве не то же самое отличает таких людей, как Спилберг, Спрингстин, Якокка, Фонда или Рейган, от других? Разве не являются они мастерами человеческого общения или влияния? Точно так же как эти люди используют инструмент общения для управления массами, мы вполне можем использовать его для управления собой.

Тот уровень мастерства общения, который вы продемонстрируете в своих отношениях с окружающим миром, будет определять ваш успех в различных сферах – личной, эмоциональной, социальной и финансовой. Но что еще важнее, тот уровень успеха, который вы будете ощущать внутренне – счастье, радость, экстаз, любовь или все, что вы только можете пожелать, – является прямым результатом того, как вы общаетесь с самим собой. То, как вы себя чувствуете, не является результатом того, что с вами происходит в жизни, – это результат того, как вы интерпретируете все, что происходит в вашей жизни. Изучение биографий людей, добившихся больших успехов, показывает нам снова и снова, что качество жизни определяется не тем, что происходит с нами, а тем, как мы относимся к тому, что с нами происходит.

Вы сами решаете, как себя чувствовать и как действовать в зависимости от того, как вы предпочитаете воспринимать собственную жизнь. Ничто не имеет иного значения, кроме того, которое мы сами ему придаем. Большинство из нас автоматически применяют отлаженный механизм интерпретации событий, но мы можем взять его в руки и управлять тем опытом, который приобретаем в ходе познания окружающего мира.

Эта книга о том, как предпринимать решительные, целенаправленные и продуманные действия с целью достижения ошеломляющих результатов. Если бы меня попросили сказать в двух словах, о чем данная книга, я бы сказал так: достижение результатов! Подумайте об этом. Разве это не то, что вас по-настоящему интересует? Возможно, вы хотите изменить свои взгляды на себя самого и на окружающий мир. Возможно, вы хотите

повысить уровень коммуникабельности, установить более тесные и приятные отношения с теми, кого вы любите, лучше учиться, укрепить здоровье или заработать больше денег. Всего этого, и даже большего, вы сможете добиться, если научитесь эффективно использовать ту информацию, которая содержится в этой книге. Перед тем как добиваться новых результатов, вы должны сначала осознать, что уже получаете определенные результаты. Возможно, они не совсем такие, какие вам необходимы. Большинство из нас полагают, что мыслительные процессы и все, что происходит у нас в мозгу, – это явления, не поддающиеся контролю. В действительности же любой человек в состоянии научиться управлять своей умственной деятельностью и своим поведением в такой степени, которой раньше даже не мог себе вообразить. Если вы пребываете в подавленном состоянии, то вы сами произвели в себе и создали то, что считаете подавленным состоянием. Если вы находитесь в состоянии экстаза, то это тоже результат вашего творчества.

Важно помнить, что такого рода эмоции, как депрессия, не сваливаются на нас извне. Нельзя «подхватить» депрессию. Вы сами создаете ее, как и всякий другой результат своей жизни, посредством конкретных умственных и физических действий. Для того чтобы впасть в депрессию, вы должны взглянуть на свою жизнь под определенным углом зрения. Вы должны сказать себе совершенно определенные вещи определенным тоном и интонацией внутреннего голоса. Вам надо «надеть на себя» определенную осанку и даже дышать определенным образом. Например, если вы хотите впасть в депрессию, вам надо ссутулиться и смотреть себе под ноги поникшим взором. Помогает также, если начать говорить упавшим голосом и продумывать самые мрачные сценарии развития своей дальнейшей жизни. А если к этому вы намеренно нарушите биохимические процессы в своем организме плохим питанием или злоупотреблением алкоголем или наркотиками, то неизбежно понизите уровень сахара в крови, и тогда депрессия уж точно гарантирована.

Тезис, который я хочу доказать, – чтобы впасть в депрессию, необходимо приложить определенные усилия. Это тяжелая работа, требующая определенных действий. К сожалению, некоторые люди столь часто впадают в такое состояние, что для них это уже не составляет никакого труда. При этом часто они связывают данную модель внутреннего общения со всеми видами внешних событий. Некоторые получают от жизни так много вторичных выгод – внимание окружающих, симпатию, любовь и так далее, – что начинают воспринимать такой стиль общения как совершенно естественный образ жизни. Другие так

сживаются с ним, что привыкают и чувствуют себя вполне комфортно. Их уже начинают отождествлять с таким образом жизни. Однако мы в силах поменять характер наших умственных и физических действий и немедленно изменить свои чувства и поведение.

Вы можете привести себя в состояние экстаза, если рассмотрите ситуацию под другим углом, способствующим созданию этой эмоции. Для этого надо представить себе такие вещи, которые вызывают в вас это чувство. Вы должны изменить интонацию и содержание того внутреннего диалога, который ведете с самим собой. Затем надо принять соответствующую позу, ввести себя в определенный ритм дыхания – и пожалуйста! Вы начнете испытывать экстаз. Если вы хотите изведать сострадание, вам достаточно просто сменить характер своих умственных и физических действий на тот, который требуется в состоянии сострадания. Сказанное справедливо и для любви, и для любого другого чувства.

Процесс создания в себе необходимых эмоциональных состояний можно рассматривать как аналог работы кинорежиссера. Для получения желаемого эффекта он манипулирует тем, что видит и слышит зритель. Если он хочет испугать нас, то может увеличить громкость звука или в нужный момент выплеснуть на экран ряд спецэффектов. Если он захочет нас взволновать, то таким образом соединит музыку, свет и все, что происходит на экране, чтобы вызвать это чувство. Из одной и той же сцены талантливый режиссер может сделать и комедию, и трагедию, в зависимости от того, каков его экранный замысел. Вы можете делать то же самое на экране своего сознания. С таким же умением и эффектом вы можете организовывать свою умственную деятельность, которая является основой любых физических действий. Вы можете добавлять яркость и звук положительных сцен, разыгрывающихся в вашем воображении, а можете приглушать звук и затемнять те картинки, которые вам не по душе. Вы можете построить режиссуру своего сознания не менее талантливо, чем Спилберг или Скорсезе.

В то, о чем я скажу дальше, наверное, трудно поверить. Очевидно, вы с недоверием отнесетесь к тому, что, взглянув на человека, можно мгновенно определить, о чем он думает, или что усилием воли можно собрать в кулак все свои мощные интеллектуальные и физические ресурсы. Но если бы вы всего сто лет назад сказали, что человек полетит на Луну, вас бы сочли сумасшедшим или лунатиком. (Откуда, вы думаете, взялось само это слово?) Если бы вы сказали, что можно добраться из Нью-Йорка до Лос-Анджелеса за пять часов, вас объявили бы безумным мечтателем. Тем не менее потребовалось всего-навсего овладеть некоторыми

технологиями и применить законы аэродинамики, чтобы подобное стало возможным. А сегодня одна аэрокосмическая компания работает над созданием такого космоплана, который, как они утверждают, через десять лет будет доставлять людей из Нью-Йорка в Калифорнию за двенадцать минут. Нечто подобное вы узнаете из этой книги – законы Оптимальных Деятельных Технологий откроют вам доступ к таким ресурсам, о существовании которых вы даже не подозревали.

Каждое дисциплинированное усилие вознаграждается многократно.

Джим Рон

Люди, достигшие совершенства, на пути к успеху строго придерживались определенной линии поведения. Я называю это Формулой Абсолютного Успеха. Первым этапом в постижении этой формулы является знание конечного результата, то есть точное определение того, что вы хотите. Второй этап – конкретные действия, иначе ваши желания так и останутся мечтами. Вы должны предпринимать такие действия, которые, по вашему убеждению, создадут наибольшую вероятность достижения нужного результата. Предпринимаемые нами действия не всегда дают желаемые результаты, поэтому третьим этапом является выработка в себе такой остроты чувств, которая позволяла бы распознавать результаты от предпринятых вами действий и определять как можно быстрее, приближают ли они вас к поставленным целям или отдаляют от них. Вы должны знать, что получаете в результате своих действий, соответствует ли это тому образу жизни, к которому вы стремитесь, или противоречит ему. Если выходит не совсем то, чего вам хочется, нужно обязательно запомнить тот результат, который дали ваши действия, чтобы извлечь максимальную пользу даже из собственных ошибок. После этого переходите к четвертому этапу, который заключается в выработке гибкости, способности изменять свое поведение до тех пор, пока не получите необходимый результат. Если вы внимательно понаблюдаете за преуспевающими людьми, то увидите, что все они использовали эту систему из четырех этапов. Все они начинали с постановки цели, поскольку нельзя ничего добиться, если перед вами нет цели. Все они предпринимали действия, поскольку одних знаний еще не достаточно. У них были способности учиться на опыте других, знать, какой результат они получают. И они постоянно приспосабливались, адаптировались к ситуации и меняли свое поведение до тех пор, пока не находили то, что нужно.

Возьмите Стивена Спилберга. В тридцать шесть лет он стал самым

преуспевающим режиссером мирового кинематографа. Он уже снял четыре из десяти самых нашумевших фильмов всех времен и народов, включая «Инопланетянина» – самый кассовый фильм в истории. Как он смог добиться такого успеха, будучи молодым еще человеком? Это очень интересная история.

Двенадцати – тринадцатилетним подростком Спилберг знал, что станет кинорежиссером или продюсером. Вся его жизнь переменилась, когда он семнадцатилетним юношей совершил экскурсию по киностудии «Юниверсал». Экскурсия не предполагала посещение съемочных площадок, где разворачивается собственно действие фильмов, поэтому Спилберг, зная цель своей жизни, решил действовать сам. Он попытался тайно проникнуть на съемочную площадку, чтобы принять участие в съемках настоящего фильма. Попытка закончилась встречей с главным редактором киностудии «Юниверсал», с которым юноша беседовал целый час и который проявил заинтересованность идеями Спилберга о том, как надо снимать фильм.

Для большинства людей вся история на этом и закончилась бы. Однако Спилберг отличался от большинства людей. Обладая внутренней силой и властью над собой, зная, чего хочет, он сделал необходимые выводы из своего первого посещения студии и изменил стратегию. На следующий день Спилберг надел парадный костюм, взял отцовский портфель, в котором были только бутерброд и пара конфет, и проследовал к зданию студии с таким видом, как будто он – часть этого «высшего общества». Стив начал прохаживаться взад-вперед мимо сторожа у ворот студии. Затем он нашел заброшенный съемочный трайлер, на двери которого прикрепил табличку: «Стивен Спилберг – режиссер». Так он провел все лето, томясь у границ того мира, в который так хотел проникнуть, встречаясь с режиссерами, писателями и редакторами, делая выводы из каждого разговора, наблюдая и развивая все сильнее остроту своих чувств и восприятия всего того, что связано с кинематографией.

Наконец, в возрасте двадцати лет, после того как он примелькался и сделался уже своим в этой элитной тусовке, Спилберг показал экспертам студии «Юниверсал» небольшой фильм, который он снял сам, и ему сразу же предложили семилетний контракт на съемки телевизионного сериала. Он воплотил свою мечту в реальность.

Как вы думаете, применил ли Спилберг Формулу Абсолютного Успеха? Безусловно. У него были специализированные знания, и он знал, чего хочет. Он предпринимал решительные действия. У него была острота чувств, позволяющая понимать, какой результат он получает, приближает

ли его эта деятельность к поставленной цели или, наоборот, отдаляет от нее. И он обладал гибкостью, чтобы менять свое поведение для получения нужного результата. Практически любой преуспевающий человек, которого я когда-либо знал, действовал так же. Тот, кто добивается успеха, постоянно меняет свое поведение и проявляет гибкость до тех пор, пока не достигнет желаемого результата.

Возьмем для примера Барбару Блэк, декана юридического факультета Колумбийского университета, которая однажды поставила перед собой задачу стать деканом. Молодая женщина вторглась в область, которая всегда считалась чисто мужской, и получила диплом юриста этого университета. Затем она на некоторое время отложила эту цель своей жизни ради другой цели – создания семьи. Через девять лет она решила, что самое время вернуться к первой цели – своей карьере, для чего окончила аспирантуру Йельского университета, развивая в себе качества преподавателя, исследователя и писателя, которые привели ее к работе, какой ей «всегда хотелось заниматься». Она расширила свою систему ценностей, поменяла подходы и объединила две цели своей жизни. Сейчас Барбара – декан одного из самых престижных юридических учебных заведений Америки. Она сломала привычные модели и доказала, что можно добиться успеха на нескольких уровнях одновременно. Применила ли она Формулу Абсолютного Успеха? Безусловно, применила. Зная, чего добивается, она делала попытку, и, если та не срабатывала, она продолжала менять подходы, поведение и тактику до тех пор, пока не нашла способ привести свою жизнь в равновесие. Барбара не только руководитель самого престижного учебного заведения, она счастливая мать и жена.

А вот вам еще один пример. Доводилось ли вам лакомиться жареным цыпленком в закусочных «Кентукки фрайд чикен»? Хотите знать, как полковник Сандерс создал империю, которая сделала его миллионером и в корне изменила систему питания всей нации? А ведь в начале своей карьеры он был всего лишь отставным военным с оригинальным рецептом приготовления цыпленка, жаренного в сухарях. Вот и все. Никакой организации. Никакой структуры, ничего. Он купил маленький ресторанчик, который наверняка должен был вскоре разориться, так как находился в стороне от главной магистрали. Получив свою первую пенсию, Сандерс решил проверить, нельзя ли заработать немного денег на продаже рецепта своего цыпленка. Поначалу он хотел предложить свой рецепт владельцам ресторанов и получать процент от реализации.

Конечно, это была не самая удачная идея, как начинать собственный бизнес. И, как показали дальнейшие события, не она вывела полковника на

уровень звездных высот. Он колесил по всей стране, ночуя в машине и пытаясь найти кого-нибудь, кто мог бы поддержать его. Сандерс продолжал работать над своей идеей, развивая и преображая ее, и стучался во все двери. Он получил 1009 отказов, но вдруг произошло чудо: кто-то сказал ему «да». Так полковник начал свой бизнес.

У кого из нас есть свой заветный рецепт какого-нибудь блюда? У кого из нас есть такая же настойчивость и энергия, как у этого пожилого человека в белом костюме? Полковник Сандерс сделал свое состояние потому, что у него была способность предпринимать целенаправленные действия. У него оказалось достаточно власти над собой, чтобы получить тот результат, которого он хотел добиться больше всего. У него хватило стойкости тысячу раз выслушать слово «нет», и тем не менее он продолжал общение с самим собой в том плане, что нужно постучать и в следующую дверь и что именно за ней находится тот человек, который в конце концов скажет «да».

Все содержание этой книги в той или иной степени направлено на то, чтобы обеспечить ваш мозг наиболее эффективными сигналами, которые смогут подтолкнуть вас к успешным действиям. Почти каждую неделю я провожу четырехдневный семинар под названием «Революция ума». На этом семинаре мы учим людей практически всему: начиная с того, как наиболее эффективно использовать свой мозг, и кончая тем, как кушать, дышать и тренировать свое тело для достижения максимума личной энергии. Первое занятие этого семинара называется «Превратить страх в энергию». Его задача – научить людей действовать отважно, не останавливаясь из-за страха. В конце семинара участникам предоставляется возможность пройти босиком по раскаленным углям – из горящих углей выкладывается дорожка 3–4 метра. В наиболее продвинутых группах мне встречались люди, которые могли пройти по углям расстояние до 12 метров. Прогулки по углям превращаются в такое захватывающее занятие, что иногда мне кажется, что слушатели забывают о самой идее семинара. Суть, конечно, не в самом хождении по огню. Полагаю, что из прогулки по кострищу трудно извлечь экономические или социальные выгоды. Тем не менее это хороший опыт по укреплению личной власти и прекрасная демонстрация возможностей, которые раскрываются перед человеком, сумевшим выйти за пределы своих традиционных представлений.

Люди практикуют хождение по углям уже многие тысячелетия. В некоторых странах это религиозная процедура проверки силы веры. Когда я организую для своих слушателей хождение по раскаленным углям, это

является испытанием не их религиозности, а просто веры. Это показывает им самым наглядным образом, что они могут изменяться, могут расти, расширять свои возможности и совершать такие поступки, на которые вряд ли могли раньше отважиться, что их страхи и ограничения – плод их собственного воображения.

Единственным различием между теми, кто способен ходить по огню, и теми, кто пока не осмеливается, является умение первых так вести диалог с собой, чтобы настроиться на выполнение действий, невзирая на все прошлые страхи, программирующие то, что может с ними при этом произойти. Урок состоит в том, что люди могут практически всё, если сумеют открыть в себе ресурсы и обрести веру в то, что они способны на эффективные действия.

Все это приводит к простому, но неизбежному выводу: успех никогда не бывает случаен. Разница между людьми, которые добиваются положительных результатов, и теми, кто все время проигрывает, – это не просто случайное падение игральной кости. Существуют устойчивые, логически связанные модели поведения, конкретные пути к совершенству, которые находятся в пределах досягаемости для всех нас. Мы все можем выпустить на свободу дремлющие в нас колоссальные силы. Нужно просто научиться включать в работу ум и тело наиболее мощным и эффективным способом.

Вы никогда не задумывались над вопросом, что общего между Спилбергом и Спрингстином? Чем же Джон Ф. Кеннеди так походил на Мартина Лютера Кинга, что позволило им оказать такое мощное и глубокое воздействие на миллионы людей? Что выделяет Теда Тернера и Тину Тернер из общей массы? А Пита Роуза или Рональда Рейгана? Все они оказались способны заставить себя предпринимать целенаправленные эффективные действия ради осуществления своей мечты. Но что заставляло и заставляет их день за днем вкладывать все, что они имеют, во все, что они делают? Этому, безусловно, есть множество объяснений. Тем не менее я полагаю, что существует семь основных черт характера, которые они все сумели выработать в себе, семь основных характеристик, которые придают им энергию предпринимать все, что необходимо для успеха. Есть семь основных курков спускового механизма, которые могут обеспечить и ваш успех.

Свойство номер один: СТРАСТЬ! Все упомянутые здесь преуспевающие люди обнаружили в себе ту пружину, ту силу, ту заряжающую их, почти навязчивую потребность, которая заставляет их

действовать, расти, все время добиваться большего. Она дает им горючее для достижения успеха и заставляет полностью раскрывать свой внутренний потенциал. Эта сила – страсть. Именно страсть заставляет бейсболиста Пита Роуза стрелой мчаться за вторую линию бейсбольного поля, выкладываясь так, словно это его первая игра в высшей лиге. Именно страсть заставляет «гения маркетинга» Ли Якокку действовать лучше и эффективнее других. Страсть управляла учеными, которые потратили годы жизни, создавая компьютеры и гарантировал тот прорыв, который вывел людей в космос и обеспечил возвращение на Землю. Именно страсть заставляет людей засиживаться допоздна за работой, а утром вставать пораньше. Именно страстью люди стараются наполнить отношения друг с другом. Страсть вдыхает в жизнь кислород, наполняет ее кровью и заряжает смыслом. Не существует величия без страсти к величию, будь то вдохновение спортсмена или художника, разум ученого, терпение родителя или предприимчивость бизнесмена. В главе 11 этой книги мы покажем вам, как можно путем постановки целей высвободить эту внутреннюю энергию для благих дел.

Свойство номер два: ВЕРА! Любая религиозная книга из написанных на этой планете повествует о могуществе веры и ее роли в истории человечества. Добившиеся колоссальных успехов люди заметно отличаются по части веры от своих менее удачливых соотечественников. Наша вера в то, кто мы есть и на что способны, в точности определяет то, кем мы станем. Если мы верим в волшебство, мы проживем сказочную жизнь. Если же мы поверим в то, что наша жизнь втиснута в узкие рамки обыденности, то однажды обнаружим, что рамки стали настоящими. То, во что мы верим как в реальность, реальностью и становится, вера в возможность дает нам эту возможность. Эта книга обеспечит вас методикой изменения своих убеждений и верований в таком направлении, чтобы они служили вам опорой при достижении самых заветных целей. Многие достаточно страстны, но в силу ограниченной веры в свои способности никогда не решатся на такие действия, которые могут обратить их мечту в реальность. Преуспевающие люди, наоборот, не только твердо знают, чего хотят, но и верят в то, что в состоянии добиться этого. Что такое наши убеждения и как их использовать, об этом речь пойдет в главах 4 и 5.

Страсть и вера дают топливо и обеспечивают продвижение к совершенству. Но этого мало. Если бы это было не так, то достаточно было бы заправить ракету топливом и запустить ее в небеса наудачу. Кроме

энергии нам нужна еще и траектория полета, то есть интеллектуальный путь логического продвижения вперед. Для того чтобы достичь цели, нам необходима определенная стратегия.

Свойство номер три: СТРАТЕГИЯ! Стратегия представляет собой способ организации ресурсов. Когда Стивен Спилберг решил стать режиссером, он проложил для себя курс, который должен был привести его в заветный мир. Он определил для себя, чему хочет научиться, с кем ему необходимо познакомиться и что нужно делать. У него была страсть, он обладал верой, но у него также была разработанная стратегия, которая заставляла две эти огромные силы работать во всем своем максимальном потенциале. Рональд Рейган выработал определенную стратегию, которой постоянно пользовался для достижения желаемых результатов. Каждый крупный предприниматель, политик, глава семейства или наниматель прекрасно знает, что для достижения успеха недостаточно только иметь необходимые ресурсы. Надо еще суметь оптимально использовать их. Стратегия – это умение признать то, что даже самые яркие таланты и самые страстные амбиции должны найти правильный маршрут. Вы можете войти в дом выломав дверь, а можно поискать ключ и открыть ее. Мы познакомимся со стратегиями, которые ведут к совершенству, в главах 7 и 8.

Свойство номер четыре: ПОНИМАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ! Задумываясь о том, что сделало Америку великой державой, мы вспоминаем о таких понятиях, как патриотизм и гордость, терпимость и свободолюбие, то есть о том, что и является главным, теми ценностями, теми этическими, моральными и практическими основами, которые мы считаем для себя самыми важными, имеющими наибольшее значение. Ценности представляют собой определенную систему убеждений, которая позволяет нам судить о том, что в жизни мы делаем правильно, а что нет. Это то, ради чего вообще стоит жить. Многие люди совсем не имеют четкого представления о том, что для них важнее всего. Часто они совершают поступки, о которых позднее долго сожалеют по той простой причине, что не знают, правильно ли они поступили. Когда мы знакомимся с судьбами великих людей, то замечаем, что, как правило, это люди с ясным и четким пониманием того, что в действительности имеет смысл в жизни. Вспомните о Рональде Рейгане, Джоне Ф. Кеннеди, Мартине Лютере Кинге, Джоне Уэйне, Джейн Фонде. У каждого из них было собственное видение мира, но что у них было общее, так это фундаментальная

моральная основа, ясное представление о том, кто они такие, что они делают и зачем. Понимание общечеловеческих ценностей – один из наиболее вдохновляющих факторов достижения совершенства. Мы уделим этой теме особое внимание в главе 18.

Как вы, наверное, уже заметили, все указанные свойства подпитывают друг друга и взаимодействуют друг с другом. Разве вера не влияет на страсть? Конечно, влияет. Чем сильнее мы верим в то, что способны чего-то добиться, тем больше мы готовы вложить в достижение этого. А достаточно ли одной веры для достижения совершенства? Это, как правило, хороший старт, но если вы уверены в том, что хотите увидеть восход солнца, но при этом побежите на запад, то вам будет довольно трудно осуществить свое желание. А влияют ли наши моральные ценности на стратегии достижения успеха? Не советую спорить. Если принятая вами стратегия достижения успеха принуждает вас делать нечто, что противоречит вашим внутренним убеждениям о том, что хорошо и что плохо, тогда даже самая блестящая стратегия не сработает. Это очень хорошо видно на примерах тех людей, которые стали преуспевать только после того, как сами прекратили «саботировать» собственные действия. Проблема состоит в том, что возникает внутренний конфликт между системой личностных ценностей и стратегией достижения успеха.

Аналогичным образом все четыре понятия, о которых мы говорили выше, неотделимы от пятого.

Свойство номер пять: ЭНЕРГИЯ! Энергия может представлять собой искрометную и радостную одержимость Брюса Спрингстина или Тины Тернер. Она может выливаться в предпринимательский динамизм Дональда Трампа или Стива Джобса. Это может быть жизненная сила Рональда Рейгана или Кэтрин Хэпберн. Практически невозможно, прогуливаясь вразвалочку и неспешно, добраться до совершенства. Преуспевающие люди берутся за обстоятельства засучив рукава и лепят то, что им нужно. Они живут так, как будто каждый день на них обрушивается масса благоприятных возможностей, и единственная вещь, которой им всегда не хватает – это время. Есть множество людей в мире, страстно верящих во что-то. У них есть стратегия и сформированная система ценностей, но им физически недостает жизненной силы для принятия действий, о которых они так хорошо знают. Большой успех неотделим от физической, интеллектуальной и духовной энергии, которая дает нам возможность выжать максимум из того, что мы имеем. В главах 9 и 10 мы

познакомимся со средствами, которые могут мгновенно повысить вашу физическую стойкость.

Свойство номер шесть: ЭНЕРГИЯ СВЯЗЕЙ! Практически все преуспевающие люди обладают общей для них необыкновенной способностью устанавливать связи с другими, умением сотрудничать с людьми разных убеждений и разного образовательного уровня. Наверняка может появиться на свете безумный гений, который изобретет нечто такое, что перевернет мир. Но если этот гений станет проводить все свое время в гордом одиночестве, то даже он, сумев преуспеть на каком-то одном уровне, потерпит поражение на многих других. Успехи всех великих людей – вспомните кланы Кеннеди, Кингов, Рейганов, Ганди – базировались на способности создавать связи, которые объединяли их с миллионами последователей и союзников. Самые великие достижения не разыгрываются на сцене перед всем миром. Они должны выходить из глубин вашего собственного сердца. Каждый из нас нуждается в прочных, долговечных, живых связях с другими. Без этого любой успех и любое совершенство – просто пустой звук. О таких связях мы поговорим более подробно в главе 13.

И последнее ключевое свойство – это то, о чем мы уже говорили раньше.

Свойство номер семь: МАСТЕРСТВО ОБЩЕНИЯ! Это, по сути, то, о чем вся эта книга. Способы общения с окружающими и с самими собой полностью определяют качество нашей жизни. Люди, преуспевшие в жизни, научились встречать любой вызов, который бросает им судьба, так, чтобы извлекать из него полезный опыт и использовать его далее для успешного преобразования действительности. Наоборот, люди, погрязшие в поражениях, воспринимают всякую неудачу как новый предел для активной деятельности. Те люди, которые оказывают влияние на нашу жизнь и формируют национальную и мировую культуру, являются большими мастерами общения с людьми. Мастерство общения – это то, что делает человека прекрасным родителем, знаменитым артистом, крупным политиком или великим учителем. Почти каждая глава этой книги так или иначе связана с коммуникацией, с умением «наводить мосты», прокладывать новые пути и выражать свое новое видение мира.

Первая часть этой книги научит вас, как брать в свои руки власть над собой и «эксплуатировать» свой мозг и тело эффективнее, чем раньше. Наибольшее внимание будет уделено факторам, влияющим на ваше

общение с самим собой. Во второй части книги мы научимся формулировать то, чего мы в действительности хотим от жизни, узнаем, как наиболее эффективно общаться с другими и реагировать на то поведение, которое можно ожидать от них в ответ. Третья часть книги рассматривает в основном глобальные аспекты наших собственных поведенческих особенностей, нашу жизненную мотивацию, показывает, как научиться действовать на более широком межличностном уровне. Другими словами, как использовать полученные навыки и стать настоящим лидером.

Когда я писал эту книгу, моей первоначальной целью было подготовить учебник развития человеческой личности – книгу, наполненную лучшими и новейшими технологиями этого сложного процесса. Я хотел вооружить вас такими умениями и стратегиями, которые позволили бы изменить все, что вы хотите изменить, причем сделать это быстрее, чем можно вообразить. Я хотел дать вам конкретную возможность мгновенно повысить качество вашего жизненного опыта. Я хотел также создать труд, к которому можно было бы возвращаться снова и снова и находить там что-то полезное для повседневной жизни. Я знал, что многое из того, о чем я буду писать, заслуживает отдельной книги. Тем не менее я стремился представить вам цельный массив информации, из которого вы могли бы хоть что-нибудь использовать в разных жизненных ситуациях. Надеюсь, что книга послужит именно этим целям.

Когда работа над рукописью была завершена, первые читатели отозвались о ней положительно, за исключением одной вещи – некоторые заявили мне: «Э, да у тебя здесь две книги. Почему бы не разделить их, опубликовать сначала одну, а спустя год вторую?» Моя цель состояла в том, мой уважаемый читатель, чтобы довести до вас как можно больше полезной информации за самое короткое время. Я не хотел растягивать процесс выработки столь необходимых для вас умений на долгое время. Меня беспокоило одно обстоятельство, а именно: многие читатели так и не доберутся до тех глав книги, которые я считаю наиболее важными, просто потому, что, как мне объяснили, и несколько исследований кряду подтвердили этот факт, что менее десяти процентов людей, купивших книгу, осиливают ее не далее первой главы. Поначалу я не мог поверить в эту статистику. Потом я вспомнил, что всего три процента населения могут считаться финансово независимыми, менее десяти процентов признают, что имеют цель в жизни, только тридцать пять процентов американских женщин – и еще меньше мужчин – чувствуют себя в хорошей физической форме, а во многих штатах каждый второй брак заканчивается разводом.

Только ничтожный процент опрошенных считают, что их мечта осуществилась. Почему? Да потому, что такая жизнь требует усилий. Она требует постоянного действия.

Банкера Ханта, техасского нефтяного миллиардера, как-то спросили, не может ли он дать совет, как преуспеть. Он ответил, что секрет успеха прост. Во-первых, вы решаете, чего же вы все-таки хотите, и, во-вторых, вы принимаете решение, что готовы заплатить нужную цену за то, чтобы это произошло, и – платите эту цену. Если вы не сделаете последнего шага, то никогда не будете иметь того, чего хотите. Я называю таких людей, которые знают, чего они хотят, и готовы заплатить за это свою цену, «теми немногими, которые делают», в отличие от «тех многих, которые болтают».

Смею надеяться, что вы получили удовольствие от изложенного выше материала, что вы прочитали его до конца и сочли возможным поделиться им с друзьями.

В этой главе я старался подчеркнуть важность эффективного действия. Однако существует много способов действовать. Большинство из них в значительной степени полагается на метод проб и ошибок. Многие люди, добившиеся существенных успехов, тысячи раз определяли и переопределяли свои цели, прежде чем наконец добивались того, чего хотели. Метод проб и ошибок всем хорош, за исключением одной мелочи: он потребляет огромное количество такого ресурса, которого у нас никогда не будет в избытке, – времени.

А что, если есть способ, ускоряющий процесс обучения? Что, если я смогу показать вам, как можно легко и точно усвоить те уроки, которые уже пройдены людьми, добившимися совершенства? Что, если вы сможете за считанные минуты освоить то, на что у других ушли целые годы? Способ добиться этого называется моделированием, то есть возможностью в точности воспроизвести уровень, достигнутый другими. Что они совершили такого, что выделило их из массы остальных, только мечтающих об успехе? Давайте попробуем это открыть…

2. Разница, которая составляет разницу

У жизни есть любопытное свойство: если вы будете отказываться принимать все, кроме самого лучшего, то именно это самое лучшее и станет к вам приходить.

У. Сомерсет Моэм

Он мчался по шоссе со скоростью свыше ста километров в час, когда это все случилось. Что-то на обочине дороги на миг отвлекло его внимание, а когда он снова перевел взгляд на шоссе, у него уже не оставалось и мгновения на то, чтобы среагировать. Было слишком поздно. Идущий впереди огромный грузовик внезапно затормозил. Пытаясь спастись, он положил мотоцикл набок, пустив его юзом. Его занесло под грузовик. Пробку бензобака в мотоцикле вырвало, и тут же случилось самое страшное: горючее хлынуло из бака и воспламенилось… Сознание вернулось к нему на больничной койке. Он лежал, задыхаясь от невыносимой боли, не в состоянии пошевелиться и боясь вздохнуть. Его тело было на три четверти покрыто страшными ожогами третьей степени. Тем не менее он решил не сдаваться. Он сумел вернуться к жизни, возобновил свои занятия бизнесом, как будто специально для того, чтобы пережить еще одну трагедию: самолет, в котором он летел, рухнул на землю, и он остался парализованным ниже пояса на всю оставшуюся жизнь.

В жизни каждого человека наступает время, когда судьба бросает вызов, когда подвергаются серьезному испытанию все ресурсы организма. Время, когда кажется, что жизнь к нам несправедлива. Время, когда наша вера, наши ценности, наше упорство, наша стойкость, наши симпатии подвергаются самой серьезной проверке на пределе человеческих возможностей и за этими пределами. Некоторые люди используют такие испытания судьбы для того, чтобы стать сильнее и лучше; другие, наоборот, позволяют этим испытаниям сломить себя. Вы никогда не задумывались, в чем суть различного отношения разных людей к вызову судьбы? Я думал над этим. И меня всегда восхищало то, как жизненное испытание заставляет людей действовать. Всю свою жизнь, насколько я помню, меня занимал вопрос, чем такие люди выделяются из общей

массы? Что делает человека лидером, преуспевающей личностью? Почему мир устроен так, что многие в нем живут счастливой и радостной жизнью, хотя, кажется, на них сваливаются все несчастья, которые только можно придумать, в то время как другие, у которых, казалось бы, есть все, прозябают в отчаянии, злобе или подавленности?

Позвольте мне рассказать вам историю другого человека, после чего мы с вами попробуем разглядеть разницу между этими двумя судьбами. У этого человека жизнь складывалась намного ярче. Он был сказочно богат и необыкновенно талантлив. В 22 года он уже был самым молодым членом знаменитой чикагской труппы «Второй город». Почти мгновенно он становится признанной звездой шоу-бизнеса. Вскоре после этого грандиозным успехом в Нью-Йорке начинает пользоваться его театральный хит. В 70-е годы он получает огромную популярность на телевидении. Начинает сниматься в кино и вскоре становится одной из самых крупных кинозвезд. Занявшись музыкой, добивается и там практически мгновенного успеха. У него десятки блистательных друзей, счастливый брак, богатые дома в Нью-Йорке и на острове Мартас-Виньярд. Казалось бы, у него есть все, о чем только можно мечтать.

Каким из этих двух людей вам бы хотелось быть? Трудно представить себе человека, который выбрал бы для себя судьбу первого.

Но позвольте мне рассказать вам еще немного об этих двух людях. Первый – один из наиболее жизнеспособных, сильных и преуспевающих людей, каких я знаю. Его зовут У. Митчелл, он жив и здоров, проживает в штате Колорадо. После той ужасной аварии он познал столько успеха и радости, сколько люди не испытывают за всю свою жизнь. У него великолепные личные отношения с самыми выдающимися и влиятельными людьми Америки. Он стал миллионером. Он даже баллотировался в Конгресс, несмотря на то что лицо его страшно изуродовано ожогами. Знаете каким был его избирательный лозунг? «Изберите меня в Конгресс, и я буду там не просто симпатичным личиком». У него счастливый брак с очаровательной женщиной, и в 1986 году он был избран на пост вице-губернатора штата Колорадо.

Второго человека вы очень хорошо знаете, и он наверняка доставлял вам много удовольствия и радости. Его звали Джон Белуши. Он был одним из наиболее известных комедийных актеров своего времени. Белуши был в состоянии зажечь бесчисленное количество жизней, но только не свою собственную. Когда он умер в возрасте 33 лет от того, что следователь назвал «острым наркотическим отравлением кокаином и героином», немногие, кто его знал, были удивлены. Этот баловень судьбы, у которого

было все, стал опухшим от наркотиков, потерявшим над собой контроль, преждевременно состарившимся человеком. Внешне, казалось бы, у него было все. Внутренне он давно был совершенно уничтожен и опустошен.

Мы с вами видели похожие примеры и встречаем их постоянно. Вы когда-нибудь слышали о Пите Струдвике? Он родился без кистей рук и ступней на ногах, однако стал бегуном-марафонцем и набегал уже пятьдесят тысяч километров. Вспомните Хелен Келлер и ее потрясающую историю или Кэнди Лайтнер, основательницу общества «Матери против пьяных водителей». Пережив ужасную трагедию, смерть единственной дочери, которую задавил пьяный водитель, она основала организацию, которая, вероятно, спасла сотни, а может быть, даже тысячи жизней. И, с другой стороны, вспомните о таких людях, как Мэрилин Монро или Эрнест Хемингуэй, людях, у которых был потрясающий успех, но которые закончили свою жизнь трагически.

Поэтому я снова хочу спросить вас: какая разница между теми, кто добивается успеха, и теми, кто теряет все? Какая разница между теми, кто может, и теми, кто ни на что не способен? Какая разница между теми, кто делает, и теми, у кого ничего не получается? Почему некоторым людям удается преодолеть колоссальные, немыслимые трудности и превратить свою жизнь в триумф, а другим, несмотря на все преимущества и достоинства, ничего не удается, кроме как превратить свою жизнь в трагедию? Почему некоторые люди впитывают жизненный опыт и заставляют его работать на себя, в то время как другие делают все вопреки этому опыту? Какая разница между У. Митчеллом и Джоном Белуши? В чем отличие, которое делает таким разным качество жизни?

Последний вопрос волновал меня на протяжении всей моей жизни. Еще подростком, я встречал людей, которые обладали всевозможными видами богатства – блестящей работой, исключительными взаимоотношениями, красотой и здоровьем. Меня интересовало, что сделало их жизнь такой непохожей на мою собственную и на жизни моих друзей. И наконец я понял, что эта разница всегда объяснялась тем, как мы общаемся сами с собой, и теми действиями, которые мы предпринимаем. Как мы обычно поступаем в тех случаях, когда делаем все возможное, но у нас ничего не выходит? Дело в том, что у преуспевающих людей проблем не меньше, чем у неудачников. Единственные люди, у которых нет проблем, – это покойники. Успех от неудачи отличает не то, что с нами происходит, а то, как мы воспринимаем события и что предпринимаем по этому поводу – вот в чем вся разница.

Когда У. Митчелл осознал, что его тело на три четверти покрыто

ожогами третьей степени, у него был выбор, как интерпретировать для себя эту информацию. Он мог желать смерти, впасть в отчаяние и т. п. Но он выбрал путь постоянного диалога с собой и внушил себе мысль о том, что этот трагический опыт он получил не зря. И в один прекрасный день это несчастье должно вознаградить его большим успехом в достижении целей. В результате такого диалога с самим собой он сформировал у себя целый набор убеждений и ценностей, которые изменили его мироощущение из трагического в жизнеутверждающее и которые он сохранил даже после того, как был парализован. Как удалось Питу Струдвику успешно преодолеть «Пик Пайк», самый сложный марафонский забег в мире, хотя у него не было ни рук, ни ног? Очень просто. Он наладил диалог с самим собой. Когда его тело посылало ему сигналы, воспринимаемые ранее как боль, как собственное ограничение, как истощение, он просто переименовывал их и продолжал общаться со своей нервной системой таким образом, что это давало ему силы продолжать бег.

Меняются не окружающие нас вещи, меняемся мы.

Генри Дэвид Торо

Меня всегда интересовало то, как именно люди добиваются высоких результатов. Много лет назад я понял, что успех оставляет следы и что если повторять действия людей, добившихся выдающихся результатов, то можно достичь таких же результатов. Я понял: недостаточно знать, что У. Митчелл или Пит Струдвик так вели диалог с собой, что это дало потрясающие результаты. Мне надо было знать, что конкретно они при этом делали. Я верил, что, если я буду точно воспроизводить их действия или действия других, я смогу получить такие же результаты, что и они. Я верил, что, если буду пахать и сеять, я смогу снять урожай. Другими словами, если есть кто-то, кто остается сострадательным даже тогда, когда сам находится в тяжелейших обстоятельствах, я могу изучить его поведение: как он смотрит на вещи, как он использует свое тело в этих ситуациях. В результате я также смогу стать более сострадательным. Если мужчина и женщина, прожив в счастливом браке 25 лет, все еще остаются влюбленными друг в друга, я могу узнать, какие действия предпринимали они для этого, какая вера создала этот результат, и могу затем перенести эти действия и веру на себя и получить аналогичные результаты в своих собственных взаимоотношениях с семьей. В моей жизни был период, когда я очень страдал от избыточного веса. Я начал понимать, что все, что мне нужно, это смоделировать поведение стройных людей, узнать, что они едят, как они это делают, что они при этом думают и во что верят. Именно

так я избавился от своих лишних 15 килограммов. То же самое я стал делать в сфере личных и деловых отношений. Так я начал следовать моделям людей, добившихся исключительного успеха. И в поисках собственного пути к успеху и совершенству я старался изучить любой из возможных путей.

Затем я познакомился с наукой, известной как нейролингвистическое программирование, сокращенно НЛП. Название составляют слова «нейро», что означает мозг, и «лингвистическое», что говорит о его отношении к языку. Слово «программирование» означает создание определенного плана или процедуры. НЛП занимается изучением того, как язык – вербальный и невербальный – воздействует на нервную систему. Наши возможности что-то совершить в жизни базируются на способности управлять собственной нервной системой. Те, кто способен добиваться выдающихся результатов, делают это, устанавливая конкретные формы общения с собой посредством и при участии нервной системы.

НЛП исследует, как люди общаются с собой для того, чтобы добиться оптимального состояния жизнедеятельности и создать для себя наибольшее количество вариантов поведения. Само название «нейролингвистическое программирование», хотя и точно отражает суть самой науки, может объяснять и тот факт, что вы раньше никогда о ней не слышали. В прошлом она преподавалась в основном психотерапевтам и небольшим группам удачливых бизнесменов. Когда я впервые с ней познакомился, то мгновенно ощутил, что она значительно отличается от всех наук, которыми я ранее занимался. Я наблюдал, как специалист по НЛП работал с женщиной, которая более трех лет лечилась от различных фобий (страхов), и через 45 минут занятий даже следов от этих страхов не осталось. Я был просто потрясен. Мне захотелось познать эту науку в целом! (Кстати, аналогичный результат может быть получен уже через 5 или 10 минут.) НЛП представляет собой системную основу для управления работой собственного мозга. Оно учит нас управлять не только собственными состояниями и поведением, но также состояниями и поведением других. Короче говоря, это наука о том, как управлять своим мозгом оптимальным способом, для того чтобы получать желаемые результаты.

НЛП дало мне именно то, что я так напряженно искал. Оно дало мне ключ, позволяющий открыть тайну, как некоторым людям удавалось постоянно достигать того, что я называю оптимальными результатами. Если кто-то способен легко и быстро просыпаться утром, быть при этом полным энергии и жизни – это как раз тот результат, который нужен.

Следующий вопрос: как им удается добиваться этого? Поскольку в основе всех результатов лежат действия, то какие конкретно умственные или физические действия создавали этот нейрофизиологический процесс пробуждения утром, который осуществлялся так легко и быстро? Одним из постулатов науки НЛП является вывод о том, что мы все имеем одинаковую неврологию, поэтому если кто-то способен что-то совершить в этом мире, вы также можете добиться этого, если аналогичным образом будете управлять своей нервной системой. Такой процесс обнаружения и точного описания специфических механизмов, благодаря которым люди достигают конкретных результатов, называется моделированием.

Повторю еще раз самое главное: то, что возможно для других людей в этом мире, возможно и для вас.

Неважно, удастся ли именно вам добиться результатов, которых добился кто-то другой. Все дело в стратегии – то есть в том, каким образом этот человек добивается своих результатов. Если кто-то отличается безупречной грамотностью, можно смоделировать его поведение таким образом, что вы тоже станете чрезвычайно грамотным, причем на это может уйти буквально четыре – пять минут. (Вы научитесь этой стратегии в главе 7.) Если кто-то из ваших знакомых прекрасно ладит со своим ребенком, вы можете добиться того же. Если кто-то легко и быстро встает утром, это по силам и вам. Нужно просто моделировать то, как другие люди управляют своей нервной системой. Очевидно, что некоторые виды деятельности сложнее других, и для их моделирования потребуется больше времени. Однако если у вас достаточно желания и веры, которые будут поддерживать вас в вашем начинании, может быть смоделирована практически любая человеческая деятельность. Во многих случаях может оказаться, что человек потратил годы, чтобы методом проб и ошибок отыскать для себя наиболее удобные пути к успеху в тренировке своего тела или мозга. Но вы можете, взявшись за это дело, смоделировать те его действия, на которые у него ушли годы, и получить аналогичные результаты гораздо быстрее, буквально через считанные месяцы, или, в любом случае, затратив гораздо меньше времени, чем ушло у человека, результаты которого вы хотите повторить.

У истоков НЛП стояли Джон Грайндер – лингвист, один из самых выдающихся специалистов в мире – и Ричард Бэндлер – математик, терапевт и специалист по компьютерам. Эти люди решили объединить свои таланты во имя уникальной задачи – изучения и моделирования поведения людей, которые достигали самых блистательных вершин в своей сфере. Они стали искать людей, которые оказались лучшими в том, что так

нужно каждому человеку – в осуществлении перемен. Они изучали жизнь преуспевающих бизнесменов, популярных врачей и других специалистов, для того чтобы извлечь и отфильтровать те уроки и модели поведения, которые открылись этим людям за годы упорного труда и испытаний.

Бэндлер и Грайндер получили широкую известность в ученом мире как создатели поведенческих активных схем, которые они получили в процессе моделирования деятельности доктора Милтона Эриксона, одного из величайших гипнотерапевтов мира Вирджинии Сэтир, выдающегося семейного врача-терапевта, и Грегори Бейтсона, антрополога. Исследователи обнаружили, например, как именно Сэтир создавала такую атмосферу, что от болезни не оставалось и следа, тогда как другие врачи были бессильны. Они выявили те модели поведения, которые она применяла для получения своих результатов. Затем они стали обучать своих слушателей этим моделям, и те впоследствии применяли, для достижения таких же результатов, несмотря на то что у них не было стольких лет врачебной практики и опыта. Просто они бросали в подготовленную почву те же самые семена и были вознаграждены достойным урожаем. Работая с этими основными моделями, полученными из анализа деятельности трех великих специалистов, Бэндлер и Грайндер начали создавать свои собственные модели и внедрять их в преподавательскую практику. Эти модели и получили название «нейролингвистическое программирование» – НЛП.

Эти гениальные ученые дали нам не только ряд мощных и эффективных моделей поведения для совершения перемен. Гораздо важнее то, что они открыли для нас системный и устойчивый принцип, каким образом можно дублировать любую форму человеческого совершенства за очень короткий промежуток времени.

Их успех просто легендарен. Однако, даже обладая необходимыми инструментами, многие люди тщательно изучали все модели создания в себе эмоциональных и поведенческих перемен, но им не хватало личной воли для применения их в своей жизни наиболее эффективно и гармонично. Здесь опять нужно повториться, что одних знаний недостаточно. Действия – вот то, что дает результаты.

Чем больше я читал о НЛП, тем больше поражался тому, как мало, практически ничего не написано о процессе моделирования. Для меня моделирование – это то же самое, что дорога к совершенству. Оно означает, что если я вижу кого-нибудь в этом мире, кто добивается тех результатов, которых хочу добиться я, я могу их добиться, если соглашусь уплатить за это требуемую цену – усилиями и временем. Если вы хотите

добиться успеха, то вам надо для этого всего лишь смоделировать поведение и действия тех, кто уже преуспел. То есть изучить те действия, которые они предпринимали, установить, как они использовали при этом свой мозг и тело для достижения тех результатов, которые вы хотите повторить. Если вы хотите стать более достойным другом, более богатым человеком, лучшим родителем, более результативным спортсменом, преуспевающим бизнесменом, все, что вам нужно, это найти достойные модели для подражания.

Те люди, которые потрясают, переворачивают и движут вперед этот мир, зачастую являются просто профессиональными специалистами по моделированию – людьми, которые в совершенстве освоили искусство изучения чего бы то ни было путем повторения опыта других людей, вместо того чтобы постигать все на собственных ошибках. Они научились экономить то богатство, которого нам всегда не хватает, – время. И действительно, если вы посмотрите на список книг-бестселлеров, которые регулярно публикуются в газетах, вы обнаружите, что большинство их содержит модели того, как делать что-нибудь наиболее эффективно.

Последняя книга Питера Друкера называется «Инновации и предпринимательство». В ней господин Друкер описывает конкретные действия, которые человек должен выполнить, чтобы стать хорошим предпринимателем и новатором. Он указывает совершенно однозначно, что инновации – чрезвычайно специфический и целенаправленный процесс. В том, чтобы стать предпринимателем, нет ничего сверхъестественного или мистического. Это не передается по наследству. Это просто наука, которую может освоить каждый. Звучит слишком банально? Однако почему же он столь популярен как лектор по современным теориям бизнеса? Не благодаря ли своим навыкам моделирования?

Книга «Менеджер за минуту» (Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон) является моделью человеческого общения и простым и эффективным средством управления любыми человеческими взаимоотношениями. Она объединила опыт по моделированию деятельности ряда наиболее знаменитых менеджеров в стране. Книга «В поисках совершенства» (Томас Дж. Питерс и Роберт Х. Уотерман-мл.) дает модель функционирования наиболее успешных корпораций в Америке. Книга «Мост через вечность» (Ричард Бах) содержит еще одну точку зрения – новую модель того, как рассматривать взаимоотношения с другими людьми.

Этот список можно продолжать до бесконечности. Книга, которая у вас в руках, также полна разнообразных моделей, показывающих, как

управлять своим сознанием, телом и как организовывать контакты с другими людьми для получения выдающихся результатов всеми участниками этого процесса. Однако моя цель не только обучить владению этими моделями успеха, но пойти дальше и научить вас создавать свои собственные модели.

Вы можете легко обучить собаку моделям поведения, которые сразу улучшат ее взаимопонимание с вами. То же самое можно делать и с людьми. Но то, чему я хочу вас научить, это постоянный процесс, база, наука, которая даст вам возможность воспроизводить совершенство везде, где бы вы его ни обнаружили. Я покажу вам наиболее эффективные модели НЛП. Однако я хочу, чтобы вы не просто пользователем НЛП. Я хочу большего – чтобы вы стали сами стали специалистом по моделированию. Таким человеком, который воспринимает совершенство и делает его своим собственным богатством. Человеком, постоянно использующим Оптимальные Деятельностные Технологии, что позволит вам не оставаться приверженцем жестко фиксированной системы моделей, но даст возможность постоянно искать новые эффективные способы для достижения тех результатов, которые вам необходимы.

Для моделирования совершенства вам необходимо будет стать сыщиком, следователем, человеком, который задает множество вопросов и отыскивает любые следы, ведущие к совершенству.

Я обучал лучших стрелков армии США с целью повысить их результаты, и мне удалось найти для них такие модели совершенства, которые дали им возможность сразу начать стрелять лучше. Я изучал искусство мастеров каратэ, наблюдая за тем, что они делают и о чем они думают. Мне удавалось добиваться повышения результатов атлетов в профессиональном и любительском спорте и даже чемпионов Олимпийских игр. Я делал это, отыскивая для них пути моделирования того, что необходимо этим людям для достижения самых высоких результатов, а затем показывал им, как они могут включить в действие все свои резервы.

Отталкиваться от успехов других – одна из самых фундаментальных основ обучения. В мире современных технологий любой прогресс в промышленности или в компьютерных технологиях естественным образом вытекает из прежних открытий и имеющейся базы. В мире бизнеса те компании, которые не извлекают уроков из прошлого, не действуют на основе тщательного изучения информации, обречены на провал.

Тем не менее мир человеческой психологии до сих пор остается одной из немногих областей, где по-прежнему оперируют устаревшими теориями

и действуют на основе устаревшей информации. Многие из нас до сих пор используют модели девятнадцатого века, описывающие работу нашего мозга и собственного поведения. Мы навешиваем этикетку «депрессия» и думаем – а что дальше? А дальше мы впадаем в состояние этой самой депрессии. Дело в том, что такие диагнозы могут быть «самоисполняющимся пророчеством». В этой книге описаны легкодоступные технологии, которые могут быть использованы для создания желаемого качества жизни.

Бэндлер и Гриндер открыли три основных составных элемента, которые можно воспроизводить для получения любой формы человеческого совершенства. По сути, это три вида умственных и физических действий, которые наиболее точно соответствуют качеству достигаемых нами результатов. Их можно рассматривать как три двери, ведущие в роскошный банкетный зал.

Первая дверь представляет *систему верований* определенного человека. То, во что человек верит, то, что он рассматривает как возможное или невозможное, в значительной степени будет определять то, на что он способен или не способен. Есть старинное выражение, которое гласит: «Верите ли вы в то, что можете сделать, или не верите, – вы всегда правы». В какой-то степени это выражение справедливо: если вы не верите в способность что-то совершить, вы будете посылать своей нервной системе постоянные сообщения о том, что у ваших способностей есть предел, который не дает вам добиться того или иного результата. Если же, с другой стороны, вы будете постоянно направлять в свою нервную систему сообщения о том, что вы способны что-то совершить, тогда она будет направлять обратные сигналы в ваш мозг, моделируя желаемый результат, отыскивая в мозгу возможности и ресурсы для совершения этого. Поэтому, если вы можете смоделировать систему верований другого человека, считайте, что вы сделали первый шаг к тому, чтобы действовать как он в надежде добиться таких же результатов. Более подробно мы рассмотрим систему верований в главе 4.

Вторая дверь, которую мы должны открыть, – это *умственный синтаксис* человека. Умственный синтаксис – это способ, с помощью которого люди организуют свои мысли. Синтаксис подобен системе кодирования. В номере телефона всего семь цифр, но вам необходимо набирать их в правильной последовательности, чтобы дозвониться до того, кто вам нужен. Это так же верно и в том случае, когда вам надо «дозвониться» до нужного раздела вашего мозга и вашей нервной системы, которые помогут вам наиболее эффективно добиться желаемого

результата. Это так же справедливо и в отношении любой системы связи. Очень часто людям не удается договориться друг с другом потому, что они используют другой код, или другой умственный синтаксис. Разберитесь в этой системе, и вы успешно пройдете через вторую дверь, ведущую к моделированию лучших человеческих качеств. Мы рассмотрим эту тему в главе 7.

Третья дверь – это *физиология*. Мозг и тело связаны друг с другом необычайно тесно. То, как вы используете собственную физиологию – как вы дышите и владеете собственным телом, осанкой, выражением лица, характером и качеством своих движений, – это все определяет состояние вашего сознания. Ваше физическое состояние будет определять диапазон и качество поведения, которые вы способны проявлять. Более подробно вопросы физиологии мы рассмотрим в главе 9.

По сути, мы все время занимаемся моделированием. Как ребенок учится говорить? Как молодой спортсмен учится у старших товарищей? Как честолюбивый бизнесмен строит свою компанию? Вот вам простой пример моделирования из сферы бизнеса. Многие люди заработали большие деньги, используя один простой способ, который я называю «запаздыванием». Мы живем в такой цивилизации, которая очень однообразна, поэтому велика вероятность, что все, что срабатывает в одном месте, сработает и в другом. Если кто-то организовал успешный бизнес, продавая шоколадное печенье в универсаме Детройта, можно быть уверенным, что такой же успех будет достигнут в универсаме Далласа. Если кто-то в Чикаго догадался одевать людей в костюмы с рекламными объявлениями на них, можно гарантировать, что такой же успех ожидает это мероприятие в Лос-Анджелесе или Нью-Йорке.

Многие люди преуспели в бизнесе тогда, когда отыскивали что-то такое, что успешно работало в одном городе, и делали то же самое в других городах до того, как истечет время запаздывания. Все, что для этого необходимо, – это выбрать зарекомендовавшую себя систему и воспроизвести ее, желательно в усовершенствованном виде. Люди, которые поступают так, практически всегда добиваются успеха.

Лучшими в мире специалистами по моделированию являются японцы. Что лежит в основе блистательных успехов японской экономики? Есть ли там какие-нибудь смелые новинки? Да, иногда.

Однако если вы проследите всю историю промышленного бума двух последних десятилетий, то обнаружите, что очень немногое из того, что производится в Японии, – оригинальные разработки. Японцы просто воспринимали идеи и изделия, которые появлялись в других странах,

начиная от автомобилей и кончая полупроводниками, и посредством тщательного и скрупулезного моделирования добивались колоссального успеха, по ходу внося многочисленные усовершенствования.

Человека, которого многие считают одним из богатейших в мире, зовут Аднан Мохамад Хашогги. Как он добился этого? Очень просто: он моделировал Рокфеллеров, Морганов и других миллиардеров, построив аналогичную финансовую структуру. Он читал о них все что мог, изучал их систему верований и моделировал их стратегии. Почему У. Митчелл сумел не просто выжить, но стать процветающим миллионером, выкарабкавшись из такого положения, из которого мало кто может выбраться? Когда он лежал в больнице, друзья часто читали ему о людях, сумевших преодолеть самые невероятные трудности. У него была модель возможностей, и она оказалась сильнее того негативного опыта, который он пережил. Разница между теми, кто преуспевает, и теми, кто вечно в нужде и несчастье, заключается в том, что первые умеют отыскивать ресурсы и распоряжаться ими, применяя в жизни.

Использовав этот процесс моделирования, я сразу же начал получать положительные результаты как для себя, так и для других. Я продолжал искать новые модели мышления и действий, которые также дали положительные результаты за очень короткое время. Я назвал все эти модели Оптимальными Деятельностными Технологиями. Эти стратегии и составляют суть данной книги. Однако я хочу сразу же оговориться. Моей задачей было не столько снабдить вас теми моделями, которые я здесь описываю, сколько дать вам возможность разработать свои собственные модели, свои собственные стратегии. Джон Грайндер научил меня никогда ничему не верить до конца, потому что, если вы во что-то поверите, всегда случится такая ситуация, где это не сработает. НЛП является мощным инструментом, но это всего лишь механизм, который вы можете использовать для разработки своих собственных подходов, собственных стратегий и собственного понимания. Нет универсальной стратегии, которая бы эффективно срабатывала всегда.

В моделировании, безусловно, нет ничего нового. Любой толковый изобретатель неоднократно моделировал в своей практике открытия и находки других, чтобы на их основе создать что-то новое. Каждый ребенок моделирует окружающий его мир.

Проблема заключается в том, что большинство из нас занимается моделированием на уровне проб и ошибок, на несфокусированном уровне. Мы берем произвольно черты и детали от разных людей, в то же время упуская главное, что в них есть. Мы моделируем что-то хорошее в одном

месте и что-то плохое в другом. Мы пытаемся смоделировать кого-то, кого мы уважаем, но не знаем толком, как сделать то же, что он (или она).

Подготовка к встрече с благоприятной возможностью создает то ощущение, которое мы называем удачей.

Энтони Роббинс

Рассматривайте эту книгу как дорогу к осознанному моделированию с большей точностью, как шанс осознанно делать то, что вы делаете в своей жизни.

Вокруг вас удивительные ресурсы и стратегии. Я призываю вас начать думать так, как думает специалист по моделированию, постоянно осознавая модели и виды поведения, которые могут дать превосходные результаты. Если кто-то совершил что-то выдающееся, в вашем сознании тотчас должен возникнуть вопрос: «Как он добился этого?» Я надеюсь, вы продолжите поиски совершенства во всем окружающем вас, постоянно задавая себе вопрос, как этого удалось достичь, чтобы получить аналогичные результаты там, где вы хотите.

Следующим шагом нашего исследования будет рассмотрение факторов, которые предопределяют наши реакции на меняющиеся обстоятельства жизни. Давайте продолжим изучение…

3. Энергия состояний

Только наш разум творит добро или зло, делает нас несчастными или счастливыми, богатыми или бедными.

Эдмунд Спенсер

Приходилось ли вам испытывать чувство абсолютной удачи, когда все в жизни идет «как по маслу»? Переживать такое время, когда все получается как нельзя лучше? Может быть, это был победный теннисный матч, когда каждый посланный вами мяч ложился точно в угол площадки соперника, или деловая встреча, во время которой вы получили ответы на все вопросы. Возможно, это было время, когда вы были в восторге от самого себя, совершив поступок, на который прежде не отваживались. Наверняка у вас бывали и другие переживания, противоположные названным, когда все валилось из рук. Вы, конечно же, можете вспомнить множество дней и моментов, когда не могли справиться с тем, что обычно у вас запросто получалось, когда все шло не так, все двери оказывались закрытыми и всё, что вы предпринимали, заканчивалось крахом.

В чем же разница? Вы – тот же самый человек. В вашем распоряжении – те же самые ресурсы. Почему же, однако, вы получили ничтожные результаты на фоне прекрасных результатов у других? Почему даже у самых выдающихся атлетов бывают дни, когда им все удается, а за ними следует полоса неудач, и они не могут забросить мяч в корзину?

Вся разница заключается в том нейрофизиологическом состоянии, в котором вы находитесь. Существуют состояния активности – уверенность в себе, любовь, радость, экстаз, вера, – которые открывают великие глубины внутренней энергии. Но есть и состояния парализующие – смущение, депрессия, страх, беспокойство, грусть, печаль, – которые лишают нас энергии. Мы все постоянно пребываем в хороших или плохих состояниях. Доводилось ли вам, придя в ресторан или кафе, наткнуться на грубый вопрос официантки: «Вам чего?» Вы думаете, она всегда общается с людьми подобным образом? Это возможно, если у нее была тяжелая жизнь и она озлоблена на весь мир. Но, скорее всего, у нее был просто тяжелый день, ей пришлось обслуживать слишком много посетителей, возможно, кто-то из них ее оскорбил. Она, в принципе, неплохой человек,

просто в данный момент находится в чрезвычайно неблагоприятном состоянии. Если бы вы смогли изменить ее состояние, то столкнулись бы с совершенно другим поведением.

Поняв, что такое состояние, вы обретаете ключ к пониманию изменений и к достижению совершенства. Наше поведение является результатом того состояния, в котором мы находимся. Мы всегда стараемся воспользоваться максимумом доступных нам ресурсов, просто иногда оказываемся в таком состоянии, которое блокирует эти попытки. Я помню, как иногда, находясь в определенном состоянии, я совершал такие поступки или говорил такие вещи, о которых позднее сожалел и которые меня очень огорчали. Скорее всего, такие случаи бывали и у вас. Важно вспоминать о таких моментах в собственной жизни, когда кто-то с вами обращается плохо, чтобы вместо злобы испытывать сочувствие к этому человеку. Следует почаще вспоминать английскую пословицу: «Живущий в стеклянном доме не должен бросаться камнями». Помните, что поведение той официантки и других людей не является их истинным поведением. Задача заключается, таким образом, в том, чтобы нести ответственность за свои состояния и свое поведение. А что, если бы вы могли сжать в кулак пальцы и усилием воли привести себя в такое состояние, которое является наиболее динамичным, полным ресурсов, когда ваше тело переполняет энергия, а сознание работает как часы? А теперь давайте посмотрим, как вы можете этому научиться.

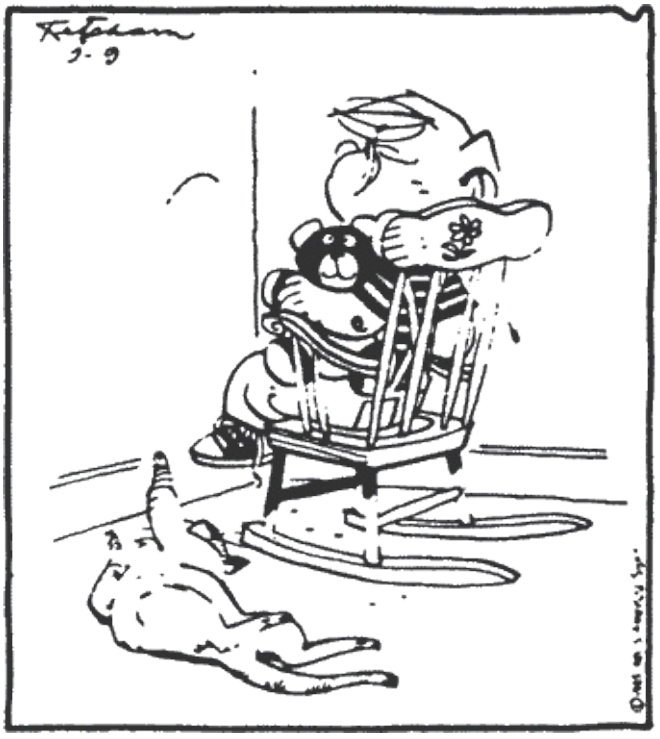
К тому моменту, когда вы закончите читать эту книгу, вы будете знать, как приводить себя в наиболее благоприятное состояние и по своей воле выходить из негативных, невыгодных состояний. Помните, главное – предпринимать действия. Я хочу поделиться с вами тем, как использовать такие состояния, которые ведут к решительным, целенаправленным и продуманным действиям. В этой главе вы узнаете о том, что такое состояния и как они работают. Мы научимся контролировать эти состояния, чтобы заставить их на нас работать.

Любое состояние можно определить как сумму миллионов неврологических процессов, которые происходят внутри нас, другими словами, как суммарную величину нашего опыта на данный момент. Большинство из наших состояний формируются бессознательно. Мы видим что-либо и отвечаем на это, переходя в то или иное состояние. Это может быть полезное и продуктивное состояние, но это может быть и состояние, ограничивающее наши возможности. Разница между преуспевающими людьми и неудачниками состоит в том, что одни научились приводить себя в нужное состояние и направлять его на

достижение поставленных целей, а другие нет.

Ничего на свете люди не желают так сильно, как испытать определенное состояние. Попробуйте составить список того, чего вы хотите добиться в жизни. Вы хотите любви? Конечно, но любовь – это состояние, чувства или эмоции, которые мы переживаем в результате определенных стимулов, приходящих в нашу нервную систему извне. Хотите уверенности в себе? Уважения? Это тоже такие состояния, которые мы создаем в себе. Возможно, вам хочется денег. Хорошо, но вас, по сути, волнуют не эти зеленые бумажки с изображением давно усопших великих людей. Вы хотите того, что дают деньги: любви, уверенности в себе, свободы или какого-либо другого состояния, которое вы надеетесь обрести с помощью денег. Но ключом к любви, ключом к радости, ключом к той власти, которую человек лелеет в себе годами, то есть к способности направлять свою жизнь, являются способность, умение и знание того, как управлять и руководить своими состояниями.

Деннис-бесенок[1]



«Почему, черт возьми, так приятно возиться с этими бессловесными созданиями до тех пор, пока они живы?»

Рисунок Денниса-бесенка воспроизведен с согласия Хэнка Кетчмана и

компании «Ньюс Америка синдикат».

Первым ключом к умению направлять свое состояние на достижение желаемых результатов является наука о том, как эффективно управлять работой своего мозга. Для того чтобы научиться этому, нам необходимы хотя бы минимальные знания о том, как устроен и как работает наш мозг. В первую очередь нам нужно знать, как создается то или иное состояние. В течение многих веков человека интересовал вопрос, как научиться управлять своими состояниями и таким образом изменять свое восприятие жизни. Для этого он прибегал к голоданию (постам), лекарствам, различным ритуалам, музыке, сексу, гипнозу или песнопениям. У всех этих приемов есть свои плюсы и свои минусы. Однако я собираюсь открыть вам гораздо более простые способы, которые не менее эффективны и во многих случаях действуют гораздо быстрее и вернее.

Если все наше поведение является результатом состояния, в котором мы пребываем, то наши контакты и реакция на окружающее в тех случаях, когда мы находимся в активном, продуктивном состоянии, будут отличаться от контактов и поведения, которые мы проявляем в непродуктивном, пассивном состоянии. Тогда возникает вопрос: что же создает то состояние, в котором мы в данный момент находимся?

У каждого состояния есть два основных компонента. Первый – это наше внутреннее представление, а второй – физиологические условия использования ресурсов организма. То, каким вы представляете себе окружающий мир, а также то, что и как вы говорите самому себе о сложившейся ситуации, и создает то состояние, в котором вы находитесь, и определяет то поведение, которое вы выказываете. Например, как вы встретите своего супруга (супругу) или друга (подругу), если он придет домой гораздо позже, чем обещал? Ваше поведение будет в значительной степени зависеть от того состояния, в котором вы будете находиться в момент возвращения вашего возлюбленного (возлюбленной), а это состояние, в свою очередь, будет в значительной степени определяться тем, какие картины вы представляли в своем сознании по поводу причин его задержки. Если на протяжении долгих часов ожидания вы представляли себе его попавшим в аварию, всего в крови, мертвым или в больнице, то в тот момент, когда он войдет в дверь, вы встретите его со слезами радости и вздохом облегчения и устроите ему маленькую взбучку, расспрашивая, что случилось. Такое поведение является результатом состояния обеспокоенности.

Однако, если перед этим вы рисовали себе картины жестокой измены

или повторяли себе снова и снова, что человек опаздывает просто потому, что ему нет дела до вашего времени и ваших чувств, тогда вы встретите его совсем по-другому, и эта встреча также будет результатом вашего состояния. Это значит, что из чувства злости и чувства пренебрежения вами возникает совершенно новый набор моделей поведения.

Вторым очевидным вопросом будет следующий: что заставляет одного человека представлять себе картины, характерные для состояния беспокойства, в то время как другой создает свои внутренние представления, основанные на состоянии неверия или злости? Однозначный ответ дать трудно, здесь действуют многие факторы. Вы можете в таких ситуациях моделировать реакцию своих родителей или повторять какие-то другие ролевые модели, исходя из собственного опыта. Если, например, когда вы сами были ребенком, ваша мать всегда беспокоилась, когда ваш отец приходил домой поздно, вы будете представлять вещи точно таким же образом, испытывая беспокойство. Если же ваша мать в таких случаях говорила о том, что она не верит отцу, вы, возможно, станете моделировать такую модель поведения. Таким образом, наши верования, подходы к жизни, ценности и прошлый опыт общения с конкретным человеком – все это влияет на то, как мы представляем его поведение.

Существует еще один, более важный и мощный фактор, который влияет на то, как мы воспринимаем и представляем себе окружающий мир, и этот фактор – состояние и модели функционирования нашей собственной физиологии. Такие вещи, как мышечное напряжение, работа кишечника, легких, поза, обмен веществ, – все это оказывает колоссальное влияние на состояние. Внутренние представления и физиологические функции совместно образуют кибернетическую замкнутую петлю: все, что влияет на один элемент, будет автоматически влиять на другой. Поэтому перемена состояний подразумевает перемену внутренних представлений и перемену физиологии. Если ваш возлюбленный (супруг, ребенок) задерживается, но ваш организм пребывает в активном, продуктивном состоянии, то вы просто будете думать, что он попал в автомобильную пробку по пути домой. Но, если вы по каким-либо причинам находитесь в физиологическом состоянии крайнего мышечного напряжения или сильной усталости, или если вы больны, или у вас низкое содержание сахара в крови, вы начнете представлять себе такие картины, которые будут увеличивать ваши отрицательные эмоции и чувства. Когда вы чувствуете себя физически здоровым и полным жизни, разве не воспринимаете вы окружающий мир иначе, чем тогда, когда вы устали или больны?

Подумайте над этим. Состояние вашей физиологии буквально преображает ваши представления о мире и, следовательно, его восприятие. Когда вы воспринимаете вещи как сложные или огорчительные, разве ваше тело при этом не испытывает неудобства и напряжения? Таким образом, эти два фактора – внутренние представления и физиология – постоянно взаимодействуют друг с другом и создают то состояние, в котором мы находимся. А уже это состояние определяет тип поведения, которое мы проявляем. Таким образом, для того чтобы непосредственно контролировать собственное поведение, мы должны научиться контролировать свои состояния и управлять ими, а для того, чтобы контролировать состояния, мы должны сознательно направлять наши внутренние представления об окружающем мире и физиологии. Только представьте себе, что вы могли бы на сто процентов контролировать все свои состояния в любой момент!

Прежде чем научиться управлять собственным жизненным опытом, мы должны сначала понять, как мы вбираем в себя этот опыт. Как и все млекопитающие, люди получают информацию об окружающей среде посредством специальных рецепторов и органов чувств. У человека пять органов чувств: вкус, обоняние, зрение, слух и осязание, или кинестетика. Как правило, мы принимаем большую часть решений, воздействующих на наше поведение, пользуясь тремя основными органами чувств: зрением, слухом и осязанием.

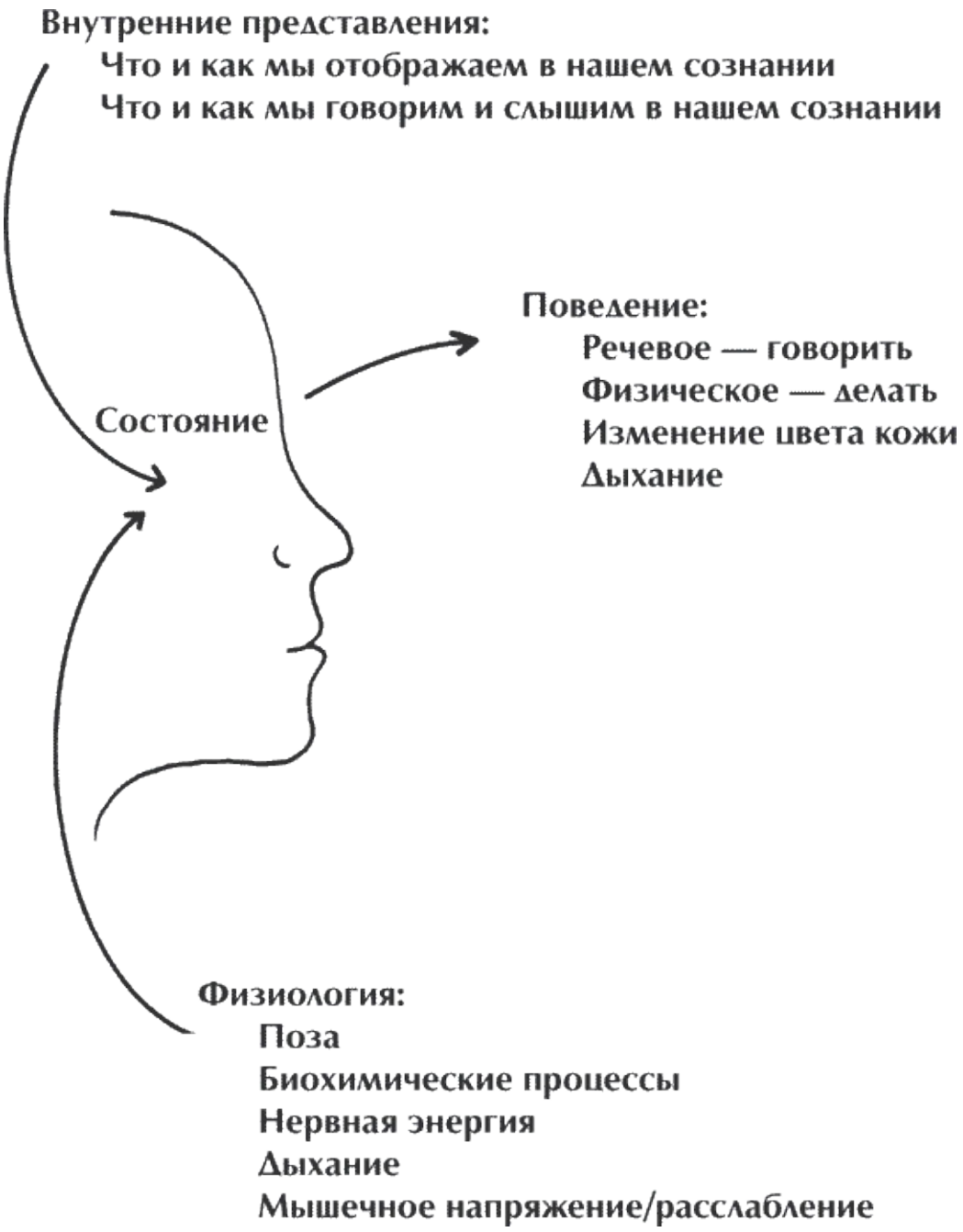
Эти специализированные рецепторы преобразуют внешние стимулы в сигналы, поступающие в мозг. Затем, используя процессы обобщения, изменения и стирания, мозг преобразует эти электрические сигналы и отфильтровывает их в единое внутреннее представление.

Таким образом, ваши внутренние представления, ваше восприятие события не совсем соответствуют тому, что произошло, скорее это ваше персонифицированное (личное) внутреннее представление о происходящем. Сознание человека не может обработать все сигналы, которые получает. Мы наверняка сошли бы с ума, если бы начали сознательно воспринимать тысячи различных раздражителей, начиная от пульсирования крови в левом мизинце и кончая вибрацией барабанных перепонок. Поэтому наш мозг отфильтровывает и накапливает только ту информацию, которая нам нужна сейчас, или ту, которая может понадобиться позднее, отбрасывая при этом все остальное.

Процесс фильтрации объясняет широкий диапазон человеческого восприятия мира. Два человека могут запомнить дорожную аварию совершенно по-разному и по-разному рассказывать о ней. Один мог

обратить больше внимания на то, что он увидел, другой – на то, что услышал. Они видели происходящее под разными углами. У них в этот момент была различная физиология, и у них по-разному был организован процесс восприятия. У одного, например, стопроцентное зрение, а другой видит неважно. Возможно, один из них ранее сам побывал в подобной аварии, и у него уже есть какое-то внутреннее представление об этом. Как бы то ни было, оба свидетеля будут иметь совершенно различные представления об одном и том же событии. При этом они будут по-разному сохранять эти представления, вовлекая в работу новые фильтры, через которые будут пропускать события в дальнейшем.

Как мы создаем наши состояния и модели поведения



Есть одна важная концепция, которая используется в НЛП: «Карта – это не территория». Как отмечает Альфред Коржибский в своей книге «Наука и здоровье», «важные характеристики карты имеют смысл. Карта не является той территорией, которую она представляет, но, если она сделана правильно, она имеет ту же структуру, что и территория, именно поэтому ею можно пользоваться». Тем более внутреннее представление человека не является точным отражением события. Это просто одна из его интерпретаций, пропущенная через конкретные личные фильтры,

основанные на индивидуальных верованиях, подходах к жизни, ценностях и на множестве других вещей, которые называются метапрограммами. Возможно, именно поэтому Эйнштейн однажды сказал: «Кто бы ни попытался поставить себя верховным судьей на поле правды и знаний, он будет мгновенно опрокинут смехом богов».

Поскольку мы никогда не знаем действительного положения вещей, а имеем только свою версию происходящего, почему бы тогда не представлять себе ситуации такими, чтобы это вдохновляло и придавало энергии и нам, и другим, а не создавало ограничений? Чтобы этого добиться, надо уметь управлять своей памятью – формировать такие представления, которые создавали бы наиболее выгодные и вдохновляющие ситуации для каждого отдельного человека. В любом опыте вы можете сосредоточить свое внимание на самых разных вещах. Даже самый удачливый человек может размечтаться о том, что неосуществимо, и в результате впасть в депрессию или разозлиться, но ведь он может сфокусироваться на том, что у него получается лучше. Как бы ни ужасна была ситуация, вы можете представить ее себе таким образом, что она вдохновит вас на позитивные действия.

Преуспевающие люди имеют постоянный доступ к таким своим внутренним состояниям, которые являются наиболее продуктивными. Не в этом ли заключается их главное отличие от неудачников? Вспомните опять об У. Митчелле. Определяющим было не то, что с ним произошло, а то, как он представлял себе это. Несмотря на то что он был страшно обожжен, а позднее и парализован, он смог ввести себя в активное, продуктивное состояние. Помните, ничто не является по своей сути абсолютно плохим или абсолютно хорошим. Оценка – это то, как мы представляем себе происходящее. Мы можем представить себе вещи таким образом, что это представление введет нас в положительное состояние, а можем поступить и наоборот. Найдите время вспомнить о том периоде вашей жизни, когда вы были в наиболее активном творческом состоянии.

Это как раз то, что мы делаем, когда ходим босиком по раскаленным углям. Если я сейчас попрошу вас отложить книгу и пройтись босиком по раскаленным углям, я сомневаюсь, что вы встанете и сделаете это. Это пока не то занятие, которое позволит вам сделать свое состояние продуктивным. И как бы я ни убеждал вас, этого недостаточно для того, чтобы вы смогли предпринять данное действие.

Хождение по углям учит людей изменять свое состояние и поведение так, чтобы вдохновить себя на действия, которые могут быть совершены, несмотря на страх и прочие ограничивающие факторы. Люди, которые

ходят босиком по углям, – это те же самые люди, которые совсем недавно пришли на занятия, думая, что это совершенно невозможно. Однако они научились менять свою физиологию и свои внутренние представления о том, на что они способны и на что нет. Поэтому ходьба по углям превратилась для них из чего-то ужасного в то, что они поняли, знают и могут делать. Они научились переводить себя в активное, творческое состояние, а находясь в этом состоянии, они способны на многие действия и результаты, в прошлом казавшиеся им совершенно невозможными.

Хождение по огню помогает людям получить новое внутреннее представление о своих возможностях. Если уж такая вещь, которая представлялась им ранее совершенно невозможной, является всего лишь ограничением в их сознании, то почему бы не преодолеть и другие «невозможности»? Одно дело – говорить о могуществе состояний. Другое дело – испытать это самому. Именно этому и служит хождение по углям. Оно дает новую модель для веры в себя и собственные возможности, оно создает новые внутренние ощущения или состояния, которые могут сделать жизнь лучше и позволяют людям совершить такое, о чем они и не помышляли. Это четко демонстрирует людям, что их поведение является результатом того состояния, в котором они находятся, когда буквально тотчас, сделав несколько изменений в том, как они представляют себе свой опыт, они могут стать настолько уверенными в себе, что предпринимают эффективные и успешные действия. Очевидно, для достижения этого есть множество путей. Прогулка босиком по углям – всего лишь один из очень эффективных и занимательных способов, который нескоро забудется.

Итак, ключ к получению желаемых результатов – так представить себе события, чтобы привести себя в активное состояние и, находясь в нем, получить возможность совершать действия, которые дали бы эти результаты. Если у вас это не получится, вы не только обречены на неудачную попытку, у вас не хватит духу даже предпринять эту попытку. Естественно, соответствующими будут и результаты. Если я скажу вам: «Давайте пройдемся по углям», то стимулы, которые я передаю вам словами, попадут в ваш мозг и сформируют соответствующее представление. Если вы представите себе при этом дикарей с кольцами в носу, выполняющих какой-то жуткий обряд, или людей, которых сжигают заживо, это вряд ли вызовет в вас продуктивное состояние. Если вы представите самого себя обгоревшим, ваше состояние окажется еще хуже.

Однако, если вы представите себе веселых людей, прыгающих и танцующих у костра, если вы представите себе сцену общей радости и возбуждения, вы окажетесь в совершенно другом состоянии. Если вы

представите самого себя совершенно спокойно и с радостью прогуливающимся по углям и если вы скажете самому себе: «Да, я абсолютно уверен, что могу это сделать», и будете управлять своим телом так, как будто вы абсолютно уверены в успехе, тогда ваши неврологические сигналы приведут вас в такое состояние, в котором вы, скорее всего, отважитесь на этот поступок, и он закончится успехом.

Эти же рассуждения верны абсолютно для всего в нашей жизни. Если мы представляем себе, что ничего не выйдет, ничего таки и не выйдет. Если же мы представим, что все будет нормально, мы создадим в себе внутренние ресурсы, требующиеся нам для перевода себя в соответствующее состояние, которое будет поддерживать нас при получении положительных результатов. Разница между Тедом Тернером, Ли Якоккой, У. Митчеллом и обычными людьми заключается в том, что первые представляют себе мир как место, где они могут добиться любых результатов, каких только пожелают. Конечно, даже в самом активном состоянии мы не всегда достигаем того, чего хотим, однако, когда мы создаем соответствующее состояние духа, мы получаем самые благоприятные возможности для эффективного использования всех своих внутренних ресурсов.

Здесь весьма логично задать следующий вопрос: если внутренние представления и физиология работают совместно над достижением такого состояния, из которого рождается наше поведение, то что определяет конкретные типы поведения, которые мы проявляем, находясь в этом состоянии? Один человек в состоянии влюбленности задушит вас в объятиях, а другой робко признается вам в любви. Ответ на этот вопрос будет таков: когда мы приходим в то или иное состояние, наш мозг получает доступ к различным возможным моделям поведения. Количество вариантов определяется количеством наших моделей внешнего мира. Некоторые люди, например, придя в ярость, имеют только одну модель поведения и реакции: они готовы наброситься на собеседника с кулаками. Может быть, они извлекли ее из наблюдения за своими родителями или, возможно, однажды проверили эту реакцию в деле и добились искомого результата. Поэтому у них создалось устойчивое воспоминание, заставляющее и впредь в подобной ситуации действовать именно так.

У каждого из нас есть свой взгляд на мир, модели, формирующие наше представление об окружающей среде. Общаясь с людьми, читая книги и просматривая телепередачи, мы черпаем сведения, которые формируют образ внешнего мира и наши представления о том, что в нем возможно, а что нет. В случае с У. Митчеллом главным моментом, сформировавшим

его, было воспоминание о человеке, которого он знал в детстве. Этот человек был парализован, однако добился в жизни больших успехов. То есть у Митчелла была модель, которая помогла ему представить происшедшее так, что оно не могло помешать ему быть абсолютно счастливым.

Для успешного моделирования других людей, нам нужно только отыскать те конкретные убеждения, которые заставили их представлять себе мир таким образом, что они смогли предпринять эффективные действия. Нам надо точно узнать, как они представляли себе свой собственный опыт об этом мире. Что они говорили? Что они чувствовали? И опять-таки, если мы сумеем создать такие же ощущения в своем собственном организме, мы сможем получить аналогичные результаты. В этом как раз и состоит суть моделирования.

Жизнь всегда дает те или иные результаты. Это одна из ее констант. Если вы осознанно не решите, какие результаты вы хотите получить, и не будете их соответствующим образом представлять, тогда какая-нибудь случайность – разговор, телевизионная передача и т. д. – может создать такие состояния, из которых возникнут модели поведения, вовсе не поддерживающие вас, а способствующие вашему падению. Жизнь как река. Она течет себе и будет нести вас по течению, если вы не станете предпринимать осознанных целенаправленных действий, для того чтобы плыть в том направлении, которое для себя наметили. Еще ее можно сравнить с огородом. Если вы не посеете в своем мозгу те умственные и физиологические семена необходимых вам результатов, он зарастет сорняками. Если мы не научимся осознанно управлять своим сознанием и состояниями, то окружающая среда может сама создать в нас определенные состояния, часто нежелательные. Результаты могут быть катастрофическими. Поэтому очень важно, чтобы мы постоянно стояли на страже своего сознания, корректируя наше восприятие мира. Мы должны ежедневно пропалывать свой огород.

Одним из наиболее показательных примеров нежелательного состояния является история Карла Валленды, воздушного акробата из знаменитой цирковой труппы «Летающие Валленды». Много лет он с колоссальным успехом выполнял свои феноменальные цирковые номера, никогда не задумываясь о возможности падения. И вдруг однажды он сказал своей жене, что видел себя падающим. Впервые в жизни он начал устойчиво и четко представлять себе факт собственного падения. Спустя три месяца после того, как он впервые заговорил об этом, он упал с трапеции и разбился насмерть. Некоторые люди могут сказать, что у него было

предчувствие. Но есть и другая точка зрения – он создал в своей нервной системе устойчивый образ, постоянный сигнал, который вызвал в нем состояние, спровоцировавшее падение, то есть он сам создал результат. Он направил свое сознание в новое русло, и трагедия свершилась. Вот почему так важно в жизни концентрироваться на том, чего мы хотим добиться, а не на том, чего мы не хотим.

Если вы будете постоянно сосредоточивать свое внимание на всем плохом в жизни, на всем том, чего вы не хотите, и на всевозможных проблемах, вы будете приводить себя в состояние, которое поддерживает такой тип поведения и такие результаты. Кстати, ревнивый ли вы человек? Нет, вы не ревнивы. Возможно, в прошлом вам приходилось пребывать в состоянии ревности, проявляя при этом соответствующее поведение. Однако вы – это не ваше поведение. Сделав, таким образом, соответствующие обобщения о своей прошлой жизни, вы создаете в себе уверенность, которая будет направлять ваши действия и управлять ими в будущем. Помните, что ваше поведение является результатом вашего состояния, а ваше состояние, в свою очередь, является результатом вашего внутреннего представления и вашей физиологии. И то и другое вы можете изменить в считанные секунды. Если в прошлом вы были ревнивы, это значит, что вы просто представляли вещи таким образом, что это создавало соответствующее состояние. Сейчас вы можете представлять события и вещи по-новому и создавать другие состояния, которые будут выливаться в соответствующее поведение. Помните, у нас всегда есть выбор представления себе тех или иных событий или явлений. Если вы вообразите, что ваш возлюбленный (возлюбленная) обманывает вас, очень скоро вы почувствуете себя в состоянии ревности и гнева. Помните, у вас нет никаких свидетельств того, что это так, но вы ведете себя будто они есть. Поэтому когда он придет домой, вы будете выказывать ему свое подозрение или ярость. В таком состоянии как же вы будете обращаться с человеком, которого любите? Как правило, не очень хорошо. Вы начнете придираться к нему, говорить обидные слова, а может быть, и оскорблять. Или просто будете чувствовать себя плохо, что впоследствии неизбежно выльется в соответствующее поведение.

Помните, что человек, которого вы любите, мог не сделать ничего плохого, но ваше поведение, вытекающее из того непродуктивного состояния, вполне возможно, заставит его сожалеть, что он с вами, а не с кем-нибудь другим. Если вы ревнуете, вы сами создали такое состояние. Вы можете сменить свои негативные образы на позитивные, если представите любимого человека напряженно работающим и по этой

причине задерживающегося с приходом домой. Новый процесс представления приведет вас в такое состояние, которое позволит вам встретить этого человека как желанного и дать почувствовать ему, что вы хотите быть вместе с ним. Возможно, наступят такие времена, когда ваш возлюбленный будет вести себя именно так, как вы воображали, но зачем тратить столько сил и эмоций до тех пор, пока вы не узнали правду наверняка? Скорее всего, вы все это выдумали, тем не менее уже создали столько страхов и причинили столько боли друг другу, и ради чего?

Прародитель каждого действия – мысль.

Ралф Уолдо Эмерсон

Если мы будем контролировать наше общение с самими собой и создавать визуальные, слуховые и кинестетические (тактильные) сигналы того, чего мы хотим, то сможем добиться значительных положительных результатов, даже в таких ситуациях, когда шансы на успех представляются ограниченными или недостижимыми вообще. Самые энергичные и преуспевающие менеджеры, тренеры, воспитатели и организаторы – это люди, способные представлять себе и другим жизненные обстоятельства таким образом, который предвещает успех и посылает сигналы успеха в нервную систему, несмотря на кажущуюся безнадежность внешних стимулов. Они поддерживают себя и других в состоянии полной мобилизации ресурсов, так, что могут продолжать действовать до тех пор, пока не добьются полного успеха. Вы, очевидно, слышали о Мэле Фишере, который в течение семнадцати лет искал затонувшие в морской пучине сокровища, пока не нашел слитки золота и серебра общей стоимостью свыше 400 миллионов долларов. В статье, которую я читал о нем, одного из членов экипажа спросили, почему он так долго работал с Мэлом. Тот ответил, что у Мэла была удивительная способность воодушевлять всех. Каждый день Фишер говорил самому себе и своему экипажу: «Сегодня день удачи», а на исходе этого дня повторял: «Завтра день удачи». Но просто сказать – недостаточно. Он говорил это с полной убежденностью, рисуя себе и другим картины триумфа и предчувствуя его. Каждый день он приводил себя в такое состояние, которое давало ему возможность продолжать поиски, пока они не увенчались успехом. Вот классический пример Формулы Абсолютного Успеха. Он знал, что ему нужно, он предпринимал решительные действия, он учился тому, что срабатывает, а если эти приемы не срабатывали, он пытался сделать что-то еще, пока не добился успеха.

Одним из лучших организаторов, которых я знаю, является Дик Том ей,

старший тренер футбольной команды Гавайского университета. Он очень хорошо знает, как внутренние представления человека влияют на его работоспособность и результаты. Однажды, в матче с университетской командой из Вайоминга, его ребят совсем загоняли по полю. После первого тайма счет был 0:22, и впечатление было такое, будто его команда играет с противником в разные игры.

Можете представить, в каком состоянии были игроки, когда шли в раздевалку на перерыв. Томей взглянул на их опущенные головы и хмурые лица и понял, что если он не изменит их состояние, то и второй тайм не даст результата. В том физиологическом состоянии, в котором они находились, в том отчаянии они не смогли бы реализовать свои ресурсы.

Поэтому Дик принес им большую папку с газетными вырезками и фотографиями, которые он собирал многие годы. В каждой заметке рассказывалось о футбольных командах, которые проигрывали с подобным или еще большим счетом, однако смогли собраться и одержать победу, вложив в нее все свои силы и всю свою волю. Он заставил игроков прочитать эти статьи вслух, вселив в них совершенно новую веру, веру в то, что они могут вернуться на поле и выиграть, и эта вера (внутреннее представление) привела игроков в совершенно новое нейрофизиологическое состояние. И что же произошло? Команда Томея вышла на поле и играла так, как будто это была последняя игра в жизни, при этом соперники из Вайоминга не смогли набрать ни одного очка за весь второй тайм и проиграли 27:22. Игроки Томея добились этого потому, что сумели изменить свое внутреннее представление о границах своих возможностей.

Не так давно я летел в самолете вместе с Кеном Бланшаром, соавтором книги «Менеджер за минуту». Он только что написал статью для журнала «Гольф дайджест», озаглавленную «Игрок в гольф за минуту». Бланшар занимался с одним из ведущих американских инструкторов по гольфу и в результате значительно расширил свои познания в технике игры. Он пожаловался мне, что изучил огромное количество тонкостей этой игры, но не в состоянии их все запомнить. Тогда я сказал ему, что не нужно зацикливаться на этих особенностях, и спросил, бывали ли у него в жизни случаи, когда он очень удачно бил по мячу. Он ответил, что, конечно, бывали, и не раз. И тогда я объяснил ему, в чем суть мобилизации ресурсов, которые наверняка записаны у него в подсознании. Все, что ему нужно было сделать, это привести себя в то состояние, которое он испытывал во время удачных ударов и которое наверняка закрепилось у него в подсознании. На то, чтобы научить его приводить себя в это

состояние и использовать для этого соответствующие приемы, ушло всего несколько минут (Вы научитесь этой технике в главе 17.)

Что же случилось затем? Он вышел на поле и отыграл самый лучший круг за последние пятнадцать лет, при этом показал результат на пятнадцать ударов лучше своего предыдущего круга. Почему это произошло? Потому что нет ничего мощнее активного состояния. Ему даже не надо было делать попыток, чтобы что-то запомнить. У него все получалось само собой. Просто ему нужно было научиться пользоваться тем, что у него уже имелось.

Помните, что поведение человека является результатом того состояния, в котором он находится. Если вам когда-либо удавалось добиваться высоких результатов, вы можете повторить их, войдя в то же самое умственное и физическое состояние, в котором находились тогда. Перед Олимпийскими играми 1984 года я работал с Майклом О'Брайеном, пловцом, который выступал на дистанции 1500 метров вольным стилем. Он усиленно тренировался, но чувствовал, что не достигает той спортивной формы, которая позволила бы ему рассчитывать на успех. Он ощущал в себе целый ряд внутренних барьеров, и ему казалось, что они ограничивают его возможности. Майкл считал, что не может претендовать на первое место, и рассчитывал на бронзовую или, в лучшем случае, на серебряную медаль. Его соперник Джордж Дикарло несколько раз выигрывал у Майкла.

Я провел с Майклом полтора часа и помог ему смоделировать собственное состояние пикового результата, то есть понять, как он создавал продуктивные физиологические условия организма, о чем он думал, что говорил себе на одном из соревнований, на котором он победил Джорджа Дикарло. Мы реконструировали все умственные и физические действия, которые он совершал тогда, когда выигрывал заплывы. Мы выстроили эти действия в цепочку вплоть до выстрела стартового пистолета. Я узнал, что накануне победы над Джорджем Дикарло он перед заплывом слушал Хью Льюиса и программу новостей. Поэтому я включил в цепочку даже это прослушивание. И в день олимпийского финального заплыва он делал все точно так же, совершал те же действия, что и в тот день, когда победил, – даже Хью Льюиса прослушал. И он победил Джорджа Дикарло и выиграл золотую медаль, опередив соперника на целых шесть секунд.

Вы видели когда-нибудь фильм «Поля, где гуляет смерть»? Там есть потрясающая сцена, которую я никогда не забуду: мальчик двенадцати – тринадцати лет, который живет среди абсолютного хаоса и разрушения,

находясь в состоянии полной безысходности, хватает пулемет и начинает стрелять в кого-то вдалеке. Это ужасная сцена. Как вы думаете, что может довести двенадцатилетнего ребенка до такого состояния, чтобы он сделал подобное? Этому способствовали два фактора: во-первых, он был в состоянии такой фрустрации, что сознание вычерпалось в нем до самого дна и его личность была полностью опустошена. Во-вторых, этот мальчик жил в обстановке, насквозь пропитанной войной и разрушением, поэтому схватить пулемет было самой естественной реакцией в таком состоянии. Он видел, как это постоянно делают другие, и, не задумываясь, сделал то же самое. Это ужасный негативный опыт. Нужно заставлять себя концентрироваться на более положительных состояниях. Понятно, что все то, что мы можем сделать в одном состоянии, совершенно невозможно для нас в другом, будь то добро или зло. Я постоянно подчеркиваю это снова и снова, пытаясь прочно внушить вам: поведение людей определяется тем состоянием, в котором они находятся. То, как человек реагирует на события и предметы в этом конкретном состоянии, основано на его модели мира, то есть на накопленном опыте нейрофизиологических стратегий. Я не смог бы помочь Майклу О'Брайену выиграть олимпийскую золотую медаль, если бы он сам не стремился к этому и не накопил за всю свою жизнь достаточное количество стратегий, мышечных реакций и т. д. Все, что я смог сделать, это найти для него то состояние, в котором он смог наиболее эффективно мобилизовать все свои ресурсы, свои стратегии успеха, и привести их в действие в минуты решающего старта.

Большинство людей не предпринимает активных осознанных усилий по управлению своими состояниями. Они просыпаются утром либо подавленными, либо полными энергии. Хорошие новости возвышают их, плохие – бросают в бездну. Одним из различий между людьми в любой сфере деятельности является то, насколько эффективно они руководят своими ресурсами. Наиболее явственно это проявляется в спорте. Нет спортсменов, которые побеждали бы всегда, но есть отдельные выдающиеся атлеты, которые обладают способностью приводить себя в активное, продуктивное состояние почти по команде, умея всегда подняться над обстоятельствами. Почему Реджи Джексон выиграл все последние забеги? Как удается Ларри Берду или Джерри Уэсту вырабатывать в себе устойчивую способность забрасывать все решающие мячи на последних минутах матчей? Дело в том, что им удается мобилизовать все лучшее в себе именно тогда, когда это нужно, когда ставки наиболее высоки.

Изменение состояния – вот, что нужно большинству людей. Они

стремятся к счастью, радости, экстазу и уравновешенности. Они хотят душевного покоя или избавления от тех состояний, которые им не по душе. Например, они чувствуют себя подавленными, разозленными, огорченными, скучающими. Что делает при этом большинство людей? Как правило, они включают телевизор, чтобы получить новые впечатления для формирования своих новых представлений. Они смотрят на экран и смеются. Они потихоньку выходят из своего подавленного состояния. Одни выходят из дома, отправляются куда-нибудь поужинать, выкуривают сигарету или напиваются. Другие, с более положительным настроем, отправляются в спортзал. Одно плохо у большинства таких подходов – полученные в результате состояния непродолжительны. Когда заканчивается телепередача, человек снова погружается в то же самое мрачное представление о своей жизни. Грустные мысли и тяжелые чувства возвращаются к нему после вкусного ужина или наутро после выпивки. Вот та цена, которую приходится платить за временную перемену состояния. Эта книга научит вас тому, как радикально менять свои внутренние представления и физиологические состояния без внешних средств, которые часто создают дополнительные проблемы. Для чего люди используют алкоголь и наркотики? Совсем не потому, что им нравится дырявить иглами свои вены, а потому, что им нравится состояние эйфории, но они не знают, как по-другому привести себя в такое состояние. Мне доводилось наблюдать детей, которые были уже законченными наркоманами, но бросили эту вредную привычку после прогулки босиком по раскаленным углям, потому что им давалась более совершенная и элегантная модель достижения понравившегося им состояния. Один парень, который сидел на героиновой игле более шести с половиной лет, прошел босиком по углям и сказал: «Всё, с наркотиками покончено. Я никогда не испытывал от иглы ничего похожего на то, что я почувствовал, перейдя на другую сторону костра».

Это совсем не означает, что ему теперь придется регулярно ходить по раскаленным углям. Он просто впервые получил доступ к этому новому состоянию. Сделав что-то такое, что раньше он считал для себя совершенно невозможным, он выработал в себе новую модель поведения, которая теперь поможет ему чувствовать себя лучше.

Люди, которые добились совершенства, знают, как включать в работу наиболее продуктивную часть своего мозга. Именно это отличает их от всех прочих. Самое важное, что вы должны запомнить из этой главы, – это то, что ваше нейрофизиологическое состояние – большая сила и вы можете ею управлять. Вы не должны подчиняться воле обстоятельств, которые

встречаются у вас на пути.

Существует еще один важный фактор, определяющий наши представления о жизни, фактор, который фильтрует внешние впечатления мира. Он определяет те состояния, которые мы будем постоянно создавать в определенных ситуациях. Его можно назвать величайшей силой. Давайте теперь исследуем, какую волшебную силу имеет над нами вера.

4. Рождение совершенства – вера

Человек – это то, во что он верит.
А. П. Чехов

В своей замечательной книге «Анатомия болезни» Норман Казинс рассказывает поучительную историю о Пабло Казальсе, одном из величайших музыкантов двадцатого столетия. Это история о вере и возрождении, из которой мы все можем извлечь положительный урок.

Казинс рассказывает, как он познакомился с Казальсом незадолго до девяностолетия выдающегося виолончелиста. Казинс вспоминает, что было больно смотреть на то, как этот старик начинает свой день. Он был настолько слаб и разбит артритом, что не мог одеться без посторонней помощи. Эмфизема легких затрудняла дыхание. Он передвигался с палочкой, сгорбленный, вытянув вперед тощую шею. Руки у него распухли, пальцы скрючились. Он выглядел очень старым и чрезвычайно усталым человеком.

Прежде чем сесть завтракать, он подошел к фортепиано, одному из тех инструментов, которыми владел мастерски. С огромным трудом опустился на стул перед инструментом. Казалось, ему стоит колоссальных усилий поднести свои скрюченные, распухшие пальцы к клавиатуре.

А затем произошло чудо. Внезапно Казальс полностью преобразился прямо на глазах у Казинса. Он вошел в продуктивное творческое состояние, при этом вся его физиология изменилась настолько, что он начал двигаться и играть, показывая такое великолепное мастерство, которое трудно было ожидать даже от здорового, сильного и темпераментного пианиста. Как вспоминает Казинс, «пальцы медленно выпрямились и потянулись к клавишам с такой легкостью и нежностью, как головки цветов тянутся к солнцу. Спина выпрямилась, казалось, он стал дышать легко и свободно». Сама мысль о том, что он сейчас будет играть на фортепиано, полностью изменила все его внутреннее состояние и все его существо. Казальс начал с произведения Баха, играя с большим чувством, но сдержанно. После этого он сыграл концерт Брамса, при этом казалось, что его пальцы буквально летают над клавишами.

«Впечатление было такое, словно все его тело слилось с музыкой, – пишет Казинс. – И не было больше закрепощенного и сгорбленного

старика, грация и страсть полностью вытеснили из него весь артрит». В тот момент, когда он выходил из-за фортепиано, казалось, это совершенно другой человек, отличный от того, что садился играть. Он стал стройнее и казался выше, он уже мог ходить без палочки. Он быстро подошел к обеденному столу, с большим удовольствием съел свой завтрак и отправился на прогулку вдоль побережья.

Мы обычно думаем о вере как о религиозных или политических доктринах, и часто это действительно так. Но в более широком смысле вера – направляющий принцип, убежденность или страсть, которые могут придать жизни значение, смысл и ориентацию. Нам открываются разнообразные стимулы. Убеждения представляют собой систему организованных фильтров для нашего восприятия окружающего мира. Верования напоминают командиров нашего мозга. Когда мы твердо верим в то, что нечто является истинным, мы даем команду собственному мозгу, как представлять себе это «нечто». Казальс верил в музыку и искусство. Эта вера вносила в его жизнь красоту, порядок и благородство, и эта вера ежедневно творила с ним чудо. Поскольку он верил в сверхъестественную силу искусства, он заряжался невероятной энергией. Собственные убеждения ежедневно превращали его из усталого старика в полного энергии и жизни гения. В каком-то смысле вера поддерживала в нем жизнь.

Джон Стюарт Милль написал: «Один человек с твердой верой равен по силе девяноста девяти другим, у которых есть только интересы». Именно поэтому можно сказать, что вера открывает для каждого путь к совершенству. Вера командует нашей нервной системой. Когда вы верите, что нечто существует, вы буквально переводите себя в состояние, в котором оперируете этим «нечто» как действительно существующим. Если эффективно использовать свою веру, она может стать наиболее мощным источником создания добра в вашей жизни. С другой стороны, такие верования, которые ограничивают ваши действия и мысли, могут стать чрезвычайно разрушительными. Религия на протяжении всей истории человечества вдохновляла миллионы людей и давала им силы совершать такое, о чем они не могли и помыслить. Вера помогает нам открыть в себе глубочайшие ресурсы и направить их на достижение нужных нам результатов.

Верования – и компас, и карты, которые ведут нас к целям и дают нам уверенность в том, что мы их достигнем. Люди, не обладающие верой и не выработавшие в себе способности применять ее, совершенно бессильны. Они подобны лодке без руля и ветрил. Когда же у вас появляется вера, вы обретаете энергию для совершения таких действий и создания для себя

такого окружающего мира, в котором вы хотите жить. Вера помогает нам увидеть, чего мы хотим, и заряжает нас энергией для достижения этого.

По сути, в мире не существует более мощной силы, управляющей поведением человека, чем вера. В действительности вся история человечества является историей веры. Люди, которые изменили ход истории – будь то Иисус Христос, Магомет, Коперник, Колумб, Эдисон или Эйнштейн, – были людьми, которые смогли изменить нашу веру. Поэтому для того, чтобы изменить свое поведение, нам прежде всего надо изменить систему наших верований. Если мы с вами хотим моделировать совершенство, нам надо научиться моделировать верования и убеждения тех, кто уже достиг его.

Чем больше мы узнаем о человеческом поведении, тем больше убеждаемся в необычайной власти, которую имеет в нашей жизни вера. Часто эта власть опрокидывает системы логических построений насчет жизни, которые уже имеются у большинства из нас. Даже на уровне физиологии верования (конгруэнтные внутренние представления и убеждения) контролируют нашу реальность. Не так давно было проведено интересное исследование среди больных шизофренией. У женщины, страдающей раздвоением личности, обычно уровень сахара в крови не превышал нормы, но во время приступов шизофрении, когда она начинала верить, что больна диабетом, вся ее физиология изменялась настолько, что уровень сахара в крови поднимался до уровня, характерного для диабетиков. Ее вера становилась ее реальностью.

О фактах, подобных этому, говорят многочисленные опыты, в которых к человеку в состоянии гипнотического транса прикасались кусочком льда, уверяя его в том, что это кусок раскаленного металла. В результате в месте контакта появлялся ожог. Мы видим, что важна нереальность, а вера – прямые, безапелляционные команды, посылаемые в нервную систему. А мозг просто делает то, что ему велят.

Большинство из нас знает, что такое эффект плацебо. Люди, которым говорят, что лекарство принесет им пользу, будут многократно ощущать эту пользу даже тогда, когда им будут давать пустые таблетки (плацебо), не имеющие никаких активных свойств. Норман Казинс, убедившийся на собственном опыте в силе веры в борьбе с собственной болезнью, делает вывод: «В лекарствах не всегда есть необходимость. Вера в выздоровление излечивает чаще». Одно интересное исследование эффекта плацебо было проведено с группой пациентов с прободной язвой. Они были разделены на две группы. Пациенты в первой группе были информированы о том, что им будут давать новое лекарство, которое приведет к полному излечению. Те,

кто был во второй группе, получили информацию, что им будут давать экспериментальное новое лекарство, о свойствах которого пока известно очень мало. 70 % больных в первой группе почувствовали значительное улучшение состояния, и только 25 % больных – во второй группе. В обоих случаях пациенты получали лекарства без медикаментозных свойств, то есть чистое плацебо. Единственное отличие, как вы видите, – различные системы верований, которые были им внушены. Еще более впечатляют многочисленные наблюдения за людьми, которым давали лекарства с заведомо негативным эффектом, но они не чувствовали никакого ухудшения здоровья, если им говорили, что лекарство даст положительный результат.

Исследования, проведенные доктором Эндрю Уэйлом, показали, что ощущения, которые испытывают наркоманы, почти полностью соответствуют их ожиданиям. Он обнаружил, что мог успокоить человека, дав ему дозу амфетамина и сказав, что это успокаивающее, или стимулировать человека, дав ему барбитурат и сказав, что это стимулятор. «Все „волшебство“ лекарств находится в мозгу пациента, а не в самом лекарстве», – сделал вывод Уэйл.

Во всех этих случаях единственной константой, которая сильнее всего воздействовала на результаты, была вера, постоянный, конгруэнтный поток информации, поступающей в мозг и нервную систему. При всем его могуществе в этом процессе нет никакого таинства. Вера – не что иное, как состояние, внутреннее представление, которое управляет нашим поведением. Это может быть вдохновляющая вера в благоприятные возможности – вера в то, что мы можем преуспеть или добиться желаемого. Но это может быть и лишающая сил, угнетающая вера – вера в то, что у нас ничего не выйдет, что у нас есть четкие ограничения, которые невозможно снять или преодолеть. Если вы верите в успех, у вас появятся силы и вдохновение для его достижения. Если же ваша вера запрограммирована на неудачу, эти мысли неизбежно приведут вас к печальному опыту. Помните, когда вы говорите себе, что можете что-то сделать, и когда вы говорите, что у вас это не выйдет, в обоих случаях вы правы. Обе эти веры имеют сильную власть. Вопрос заключается в том, какой вере лучше следовать и как выработать в себе такую веру.

Дорога к совершенству начинается с осознания того, что наша вера – это наш выбор. Обычно мы так не думаем, тем не менее выбор веры – сознательный выбор. Вы можете выбрать для себя такие убеждения, которые будут ограничивать вас, а можете выбрать веру, которая будет вас поддерживать. Важно сделать такой выбор, который способствовал бы

успеху и достижению желаемых результатов, и отбросить все, что тянет вас назад.

Самое большое заблуждение людей относительно веры заключается в том, что они рассматривают ее как статичную, чисто интеллектуальную концепцию. Такое понимание расходится с понятием действий и результатов. Ничто не может быть дальше от истины, чем такое убеждение. Веру нужно рассматривать как открытую дверь к совершенству именно потому, что в ней нет ничего отрешенного или статичного.

Именно наша вера определяет, какую часть потенциала мы сможем запрячь в работу. Верования могут открывать или перекрывать поток свежих идей. Представьте себе следующую ситуацию. Кто-то просит вас: «Принеси, пожалуйста, соль». Вы идете в соседнюю комнату, думая про себя: «Я не знаю где она». Оглядываясь кругом в течение нескольких минут, вы кричите: «Я ее не вижу». Тогда этот человек встает, приходит на кухню и берет соль с полочки, которая находится прямо перед вами, говоря при этом: «Посмотри, она прямо у тебя перед глазами. Если бы она была змеей, то ужалила бы тебя». Когда вы сказали: «Я ее не вижу», вы дали своему мозгу команду не видеть соль. В психологии это называется схотомой. Помните, что любой человеческий опыт, все, что вы когда-либо говорили, видели, слышали, чувствовали, нюхали или пробовали на вкус, сохраняется в вашем мозгу. Когда вы говорите с убеждением, что чего-то не помните, вы абсолютно правы. Но когда вы с таким же убеждением говорите, что вы можете что-то сделать, вы даете команду своей нервной системе и она открывает те каналы вашего мозга, которые потенциально содержат ту информацию, которая нужна вам для ответа или действия.

Они могут, потому что они считают, что могут.

Вергилий

Итак, что же такое вера? Это заранее организованная, построенная в виде определенной структуры система подходов к восприятию окружающего мира, которая постоянно фильтрует нашу связь с самими собой. Откуда же берется вера? Почему у одних людей такие убеждения и верования, которые толкают их к успеху, в то время как у других такая вера, которая постоянно приводит их к поражению? Если мы хотим моделировать такую веру, которая приведет нас к совершенству, то первое, что мы должны сделать, – выяснить, откуда эта вера берется.

Первый источник – окружающая среда. Вот где наиболее явственно можно проследить, как успех порождает успех, а поражение – поражение. Самое ужасное в жизни в гетто – это не ежедневный страх и лишения.

Люди могут смириться с этим. Настоящим кошмаром является то воздействие, которое оказывает такое окружение на верования и мечты человека. Если все, что вы видите кругом, – отчаяние, если все, что вы видите кругом, – несчастье, то очень трудно построить в себе такое внутреннее представление, которое вело бы к успеху. Как вы помните, в предыдущей главе мы говорили о том, что моделирование – это процесс, которым мы занимаемся постоянно. Если вы растете среди богатства и успеха, вам легче моделировать богатство и успех. Если же вы растете среди нищеты и отчаяния, откуда могут взяться ваши модели благоприятных возможностей? Альберт Эйнштейн говорил: «Немногие люди способны спокойно выражать воззрения, отличные от предрассудков их социального окружения. Большинство людей неспособны даже сформировать в себе такие убеждения». На одном из моих «продвинутых» курсов по моделированию я провожу со слушателями занятие, включающее работу с бездомными, которые живут на улицах больших городов. Мы приводим их в аудиторию и пытаемся смоделировать их систему верований и умственных стратегий. Мы их кормим, окружаем любовью и вниманием, а потом просим поделиться с нами историей своей жизни, как они чувствуют себя в своем нынешнем состоянии и что, по их убеждению, произойдет с ними дальше. Затем мы сопоставляем их поведение с поведением людей, которые, несмотря на большие физические или эмоциональные трагедии, сумели радикально изменить свою жизнь.

На одном из последних семинаров мы расспрашивали двадцативосьмилетнего нищего, здорового и сильного, явно неглупого, с приятной наружностью. Почему же он был столь несчастлив и жил на улице, в то время как У. Митчелл, у которого, по крайней мере на первый взгляд, было гораздо меньше ресурсов для того, чтобы изменить свою жизнь, был столь счастлив? Дело в том, что Митчелл вырос в такой среде, которая давала ему примеры, модели людей, преодолевших колоссальные трудности и обретших для себя жизнь, полную радости. Этим он создавал внутри себя веру: «Я тоже так смогу». В отличие от него этот молодой человек (назовем его Джон) вырос в среде, где подобных моделей не существовало. Его мать была проституткой, отец попал в тюрьму за убийство. Когда Джону было восемь лет, отец приучил его к героину. Такая окружающая среда, безусловно, сыграла свою роль в формировании его системы верований, которая ограничивалась тем, чтобы выжить. Она также подсказывала средства для достижения этого: жить на улице, воровать, пытаться заглушить свою боль наркотиками. Он глубоко убежден, что люди всегда норовят обидеть и обмануть тебя, если ты

зазевался, что никто никого не любит и т. д. Мы работали с этим парнем целый вечер и сумели изменить его систему верований с помощью своих методик (подробно это будет рассмотрено в главе 6). В результате в тот же вечер он порвал с наркотиками и со всей своей прошлой жизнью. Он начал работать и обрел множество друзей, живет сейчас в совершенно новом окружении с новыми убеждениями, добиваясь все новых и новых результатов.

Доктор Бенджамин Блум из Чикагского университета, наблюдая за сотней самых выдающихся молодых спортсменов, музыкантов и ученых, с удивлением обнаружил, что большинство из них в детстве не выказывали никаких задатков гениальности.

Однако, получая внимание, мудрое руководство и поддержку, они начали развиваться сами. Убежденность в том, что они могут чего-то достичь, наступила прежде, чем проявились признаки большого таланта.

Окружающая среда может быть наиболее важным и очень сильным генератором веры и убеждений, но не единственным. Если бы это было не так, мы бы жили в статичном мире, где дети богатых знали бы только богатство, а дети нищих никогда бы не вырывались из нищеты. Но мы видим и другие факторы, способствующие формированию веры.

События, мелкие или значительные, могут помочь формированию веры. В жизни каждого человека бывают события, которые остаются в памяти навечно. Где вы находились в тот день, когда был убит Джон Ф. Кеннеди? Если вы взрослый человек, я уверен, что вы помните это до сих пор. Для многих людей это был день, который в значительной степени и навсегда изменил их мировоззрение. Точно так же вы можете вспомнить множество событий из своей собственной жизни, которые оказали на вас такое влияние, что сохранятся в вашей памяти навсегда. Это и есть тот опыт, который формирует систему верований, способных преобразить всю нашу жизнь.

Когда мне было тринадцать лет, я уже начал задумываться, чем бы заняться в жизни, и решил, что буду спортивным репортером. Однажды я вычитал в газете, что в ближайшем книжном магазине Говард Коселл будет давать автографы купившим его новую книгу. И я подумал, что, если я хочу стать спортивным репортером, мне нужно начать брать интервью у профессионалов. Почему бы не начать с самого верха? Я сбежал из школы, одолжил у кого-то диктофон и попросил мать подвезти меня к книжному магазину. Когда я туда приехал, господин Коселл уже собирался уходить. Я разволновался и запаниковал. Он был окружен толпой репортеров, каждый из которых хотел услышать его заключительные комментарии и

ответы на свои вопросы. Каким-то образом мне удалось пролезть под руками у нескольких репортеров и приблизиться к Коселлу. И сразу же скороговоркой я стал рассказывать ему о том, чем занимаюсь и что собираюсь делать, и попросил у него короткое эксклюзивное интервью. И тут, на виду у десятка ожидающих репортеров, Говард Коселл дал мне интервью. Этот опыт полностью изменил систему моих представлений о том, что возможно в жизни, о том, кто в жизни доступен, и о том, какое вознаграждение можно получить, открывая людям, чего ты добиваешься. Благодаря поддержке Коселла я получил работу в ежедневной газете и сделал карьеру в этой области.

Третий источник формирования веры – знания. Непосредственный жизненный опыт – один из источников знаний. Другие знания мы получаем из чтения, просмотра фильмов, наблюдения за окружающим миром, запечатленным другими в произведениях искусства. Знания – один из самых могучих рычагов, позволяющих вырваться из оков неблагоприятной среды. Неважно, насколько мрачен мир вокруг вас: если вы читаете о достижениях других, вы можете создать в себе систему верований, которая позволит и вам преуспеть. Доктор Роберт Кервин, чернокожий политолог, писал в «Нью-Йорк таймс» о том, как пример Джеки Робинсона, первого черного игрока в высшей лиге, полностью изменил всю его жизнь, когда он был подростком: «Я был вдохновлен тем, что принадлежу к той же расе, что и он; уровень моих ожиданий значительно возрос благодаря его примеру».

Четвертый способ формирования веры в себя – опора на наши прошлые результаты. Самый надежный способ поверить, что вы можете что-то сделать, – сделать это хотя бы раз. Если один раз вам сопутствовал успех, гораздо легче сформировать в себе веру, что вы преуспеете снова. Я должен был подготовить первый, черновой вариант этой книги менее чем за месяц, чтобы уложиться в сроки. Я не был уверен, что смогу. Но, когда я приступил к работе и стал писать по одной главе в день, я понял, что могу сделать это. И, преуспев однажды, я знал, что смогу сделать это снова. Я сумел создать в себе такую уверенность, которая позволила мне закончить книгу в срок.

Все журналисты проходят через этот опыт – когда нужно писать к жесткому сроку. В жизни не много вещей столь же неприятных, как необходимость закончить статью в течение одного часа, находясь под постоянным давлением сроков выхода газеты. Большинство начинающих журналистов очень боятся этого непременного элемента их профессии. Но, что они с удивлением обнаруживают, если им удается преуспеть раз-

другой, они уже уверены в том, что смогут успешно справиться с заданием и в будущем. Они не становятся проворнее или умнее с возрастом, но однажды уверовав в то, что могут выдать материал тогда, когда нужно, они начинают понимать, что могут сделать это всегда. То же самое можно сказать об артистах, бизнесменах или людях любой другой профессии. Вера в то, что что-то может быть сделано, становится сбывающимся пророчеством.

Пятый способ формирования веры – это вызов в своем сознании переживания результата, которого вы только желаете достичь, как будто вы его уже достигли. Точно так же как прошлый опыт может изменить ваши внутренние представления и веру в то, что вам по силам, ваш воображаемый опыт, представление о том, какими вы хотите видеть вещи и дела в будущем, может влиять на вашу веру. Я называю это *переживанием триумфа авансом*. Если те результаты, которые вы имеете, не дают вам необходимого мощного и продуктивного состояния, вы можете создать для себя тот воображаемый мир, который вам нужен, и воспользоваться его воображаемым опытом для изменения своих состояний, своей веры и способа действий. Например, если вы торговец, сколько денег вам легче заработать: десять или сто тысяч долларов? Дело в том, что легче заработать сто тысяч. Сейчас я объясню вам почему. Если ваша цель – заработать десять тысяч долларов, тогда то, чего вы хотите добиться, – просто заработать достаточно, чтобы заплатить по счетам. Если это и есть ваша цель, ради которой вы столь напряженно и тяжело работаете, то, как вы думаете, будет ли этого достаточно, чтобы возбудить, вдохновить вас, дать необходимые ресурсы для работы? Будете ли вы гореть на работе, думая: «Работай, парень, работай! К концу месяца ты наконец-то сможешь заработать столько, чтобы оплатить свои счета»? Не знаю, как вас, но меня бы такая перспектива совершенно не завела.

Однако торговля есть торговля. Вы, в принципе, звоните и встречаетесь с теми же людьми, поставляете им те же самые продукты, вне зависимости от того, чего вы рассчитываете достичь. Поэтому гораздо более волнующим, гораздо более привлекательным является работать ради прибыли в сто тысяч долларов, чем в десять тысяч. При этом ваше состояние возбуждения гораздо скорее заставит вас предпринимать тот набор продуктивных действий, который позволит раскрыть более высокие потенциалы, чем просто надежда заработать на скромное существование.

Естественно, деньги – это не единственное средство для самомотивации. Какой бы ни была ваша цель, если вы создадите в своем мозгу четкое представление о тех результатах, которые вы хотите

получить, и представите себе это так, как если бы вы уже достигли их, вы переведете себя в такое состояние, которое даст вам возможность добиться желаемых результатов.

Все вышесказанное представляет собой способы самомобилизации. У большинства из нас убеждения и верования складываются хаотично и случайно. Мы впитываем мысли – как хорошие, так и плохие – из окружающего нас мира. Поэтому одна из основных идей этой книги – убедить вас в том, что вы не опавший лист, гонимый ветром. Вы сами можете формировать свою веру и управлять ею. Вы можете контролировать способы, которыми моделируете других. Вы можете сознательно направлять свою жизнь. Вы способны на перемены. Если и есть какое-то ключевое слово в этой книге, то это слово – «перемены». Я хочу задать вам один из самых главных вопросов. Каковы главные из ваших убеждений относительно того, кто вы есть и на что вы способны? Выкройте несколько минут и изложите на бумаге пять ваших главных убеждений, которые ограничивали вашу деятельность в прошлом:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

А теперь составьте список из пяти положительных убеждений, которые теперь могут поддерживать вас в достижении самых высоких целей:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

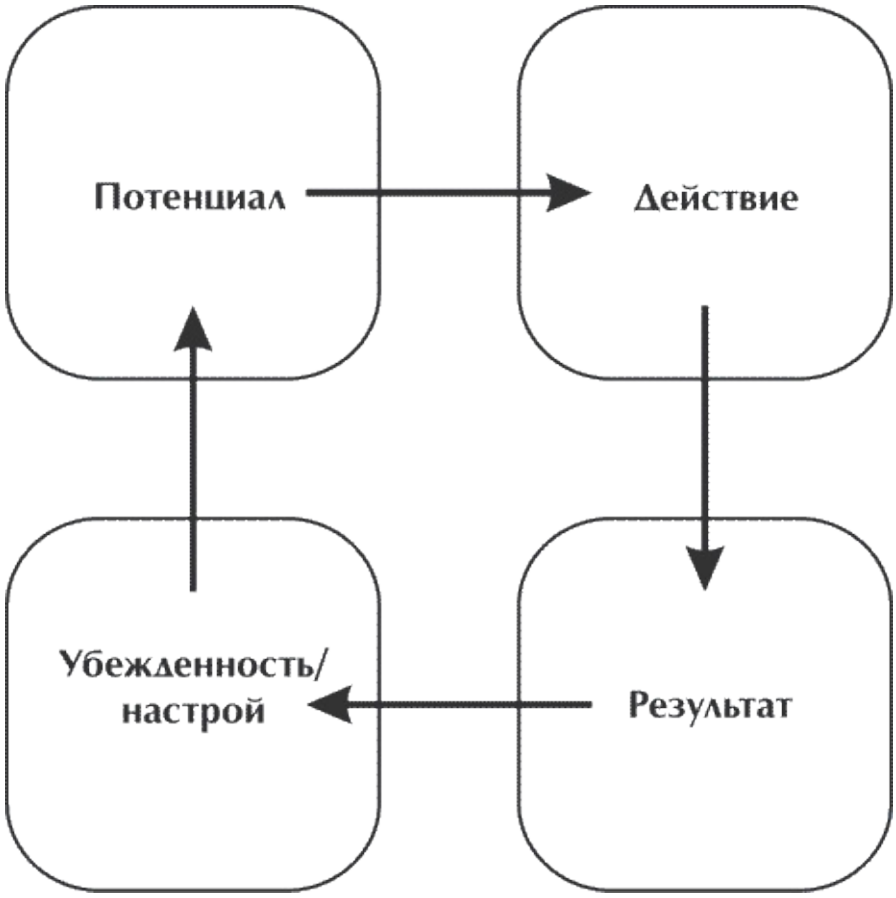
Одна из основных посылок, которых мы с вами будем придерживаться, состоит в том, чтобы каждый из этих списков был датирован и соотносился с тем временем, когда он был составлен. Каждый из них – не истина в конечной инстанции. Он действителен только для конкретного лица и в конкретное время. Он может меняться. Если у вас сформирована негативная система верований, вы должны были уже понять, какой урон она может вам нанести. Но так же важно понимать, что система убеждений столь же непостоянна, как длина ваших волос, ваше отношение к конкретной музыке, к качеству ваших отношений с каким-то конкретным лицом. Если вы сейчас ездите на «Хонде» и пришли к выводу, что будете счастливее, обладая «Крайслером», «Кадиллаком» или «Мерседесом», в

ваших силах сменить машину.

Ваши внутренние представления и верования – явления одного порядка. Если они вам не нравятся, их можно поменять. У нас всех внутри сформирована своеобразная иерархия, шкала ценностей. У нас есть основные принципы, понятия, которые мы считаем фундаментальными и за которые готовы умереть. Это такие вещи, как патриотизм, семья и любовь. Но большая часть нашей жизни управляется другими убеждениями о возможности успеха или счастья, которые мы бессознательно формируем у себя на протяжении многих лет. Задача состоит в том, чтобы разобраться в этих убеждениях и проверить, работают ли они на нас, вдохновляют ли нас и эффективны ли они.

Мы говорили уже о важности моделирования. Моделирование совершенства начинается с моделирования убеждений. Для того чтобы смоделировать некоторые из них, нужно время, но, если вы способны читать, думать и слышать, вы можете смоделировать систему верований, свойственную наиболее преуспевающим людям на этой планете. Когда Дж. Поль Гетти начинал свою жизнь, он поставил перед собой задачу изучить системы верований наиболее преуспевающих людей на земном шаре, а затем стал моделировать их. Вы таким же образом можете смоделировать его систему убеждений, а также системы верований самых выдающихся людей современности, читая их автобиографии.

Откуда берутся наши личные убеждения? Берем ли их у первого встречного на улице? Впитываем ли мы из телепередач и радио? Воспринимаем ли мы их у того, кто говорит дольше и громче всех? Если вы хотите преуспеть, то разумно быть осмотрительным в выборе своих убеждений, а не просто блуждать по окрестностям, подбирая все, что к вам прилипает. Важно понимать, что тот потенциал, которым мы обладаем, те результаты, которых мы добиваемся, есть процесс динамического развития, начинающийся с веры. Я хотел бы пояснить суть этого процесса с помощью следующей схемы.



Предположим, человек убежден, что какое-то дело у него не выйдет. Предположим, он внушил себе, что он плохой студент. Если он настроен на провал, то какую часть своего потенциала он сможет использовать? Не так много. Он уже внушил себе, что многого не знает. Он уже дал своему мозгу сигнал к ожиданию провала. Если он начинает жизнь с таких настроений, каких действий можно от него в принципе ожидать? Будут ли это действия уверенного в себе, энергичного, цельного и настойчивого человека? Будут ли они отражать его реальный потенциал? Скорее всего нет. Если вы убеждены в том, что вас неминуемо ждет провал, тогда нет смысла упорно трудиться. То есть вы начали с построения системы верований, акцентированных на том, чего вы не можете, системы, посылающей сигналы в вашу нервную систему, которая теперь отреагирует совершенно определенным образом. Вы включили в работу только очень ограниченный объем своего потенциала. Ваши действия будут вялыми, они будут идти не от души, а от половины души. Какие можно ожидать результаты? Скорее всего, они будут убогими. А теперь скажите, какое воздействие эти жалкие результаты окажут на ваши будущие дела? Можно

с уверенностью сказать, что они только усилят ваши негативные убеждения, с которых вся цепочка и началась. Если это называется формулой успеха, тогда футбольную команду «Лос-Анджелес рейдерз» можно считать балетной труппой.

То, что мы имеем в данном случае, – классическая нисходящая спираль: неудача порождает неудачу. Люди, которые считают себя несчастными и у которых «вся жизнь пошла прахом», столь долго остаются в жизни без каких-либо существенных результатов, что начинают верить в то, что не способны ни на какие результаты. Они не делают практически ничего для того, чтобы выпустить на волю свои истинные потенциальные возможности, и стараются устроить свою жизнь таким образом, чтобы им приходилось работать поменьше. А от такой работы какие можно ожидать результаты? Безусловно, результаты будут ничтожны, и это подорвет их веру еще сильнее.

Добрая древесина не вырастает в тиши: чем сильнее ветры, тем прочнее деревья.

Дж. Уиллард Марриотт

Давайте теперь подойдем к делу иначе. Начнем с больших ожиданий. И не просто с ожиданий – вы глубоко уверены каждой клеточкой своего существа, что вас ждет успех. Начиная с такой прямой, четкой формулировки того, во что вы верите, какую часть своего потенциала вы сможете раскрыть и использовать? Скорее всего, значительную. Каких действий от вас следует ожидать в таком случае? Станете ли вы довольствоваться малым и делать все вполсилы? Конечно нет! Вы возбуждены, полны энергии, у вас огромные ожидания успеха, вы собираетесь палить из всех пушек. Если вы будете прилагать такие усилия, каких результатов следует ожидать? Можно биться об заклад, что результаты будут великолепные. И какое влияние окажет это на вашу веру и способность добиваться еще более существенных результатов в будущем? Это полная противоположность тому порочному кругу. В этом случае успех будет порождать новый успех и генерировать еще большую удачу, а каждый очередной успех будет укреплять вашу веру и давать новый импульс к еще более масштабным успехам.

Бывают ли осечки у предприимчивых людей? Безусловно, бывают. Гарантирует ли стойкая и прочная вера всякий раз новый успех? Конечно, нет. Если кто-то скажет вам, что у него есть волшебная формула, гарантирующая постоянный огромный успех, скорее прячьте свой бумажник и отправляйтесь в противоположную сторону. Однако история

подтверждает вновь и вновь, что люди, которые придерживаются оптимистичной, вдохновляющей системы верований, оказываются способны на продвижение вперед и достижение стабильных успехов. Авраам Линкольн проиграл целый ряд важных выборов, но он продолжал верить в свою способность добиться долгосрочного успеха. Он вдохновлял себя на успех и не обращал внимания на неудачи. Его система верований была нацелена на совершенство, и он в конце концов достиг его. А достигнув совершенства, он сумел изменить историю своей страны.

Иногда для того, чтобы преуспеть, совершенно необязательно иметь безграничную веру в свои силы и стойкий настрой на успех. Порой люди добиваются выдающихся результатов только потому, что не знают о всех сложностях и препятствиях на этом пути. Иногда просто достаточно не иметь убеждений, ограничивающих ваши возможности. Есть, например, история о молодом человеке, который заснул прямо на уроке математики. Он проснулся вместе со звонком, посмотрел на доску и списал оттуда две задачи, думая, что это домашнее задание. Придя домой, он ломал голову над этими задачами весь оставшийся день и всю ночь, но не смог решить их. Однако он не сдавался и в конце недели все-таки получил ответ на одну из них и принес решение в класс. Учитель был просто потрясен. Оказалось, что задача, которую он решил, считалась неразрешимой. Если бы ученик знал это, он бы даже не пытался решить ее. Но поскольку он не говорил себе, что решения нет, а, совсем напротив, думал, что должен найти ответ, он оказался способен на это.

Другой способ изменить веру – это опровергнуть ее собственным опытом. Вот еще одна причина, почему мы занимаемся хождением по горящим углям. Меня не очень волнует, способны ли люди ходить босиком по огню, но мне важно, чтобы они оказались способны совершить что-то такое, что считали ранее невозможным. Если вы способны совершить то, что считали ранее для себя совершенно немыслимым, то это заставит вас изменить свои убеждения.

Жизнь, как правило, оказывается гораздо более тонкой и сложной, чем многие из нас думают. Поэтому, если вы до сих пор этого не сделали, пересмотрите свои убеждения и примите решение о том, какие из них вы должны изменить и на что именно их стоит заменить.

Следующий вопрос: изображенная фигура выпуклая или вогнутая?

Это глупый вопрос. Все зависит от того, как вы на нее посмотрите.

Ваша действительность – это та действительность, которую вы сами для себя создаете. Если у вас положительные внутренние представления о ней, то это потому, что вы их создали такими для себя сами. Если они у вас отрицательные, то вы сами в этом виноваты. Можно назвать бесчисленное количество убеждений, которые способствуют совершенству и ведут к нему, но я выбрал всего семь, которые мне представляются особенно важными. Я называю их…

5. Семь сомнительных представлений об успехе

Мозг сам по себе необъятен. Он может быть равно вместилищем и рая, и ада.
Джон Мильтон

Мир, в котором мы живем, – это мир, который мы выбираем для своей жизни сами, осознанно или неосознанно. Если мы выбираем блаженство, то мы его и получаем. Если же мы предпочитаем жить в нищете, мы точно так же удостаиваемся и ее. Как вы узнали из предыдущей главы, вера и убеждения являются основой совершенства. Наши верования представляют собой конкретные и устойчивые организационные подходы к восприятию окружающей действительности. Они отражают наш основной выбор – как мы станем относиться к собственной жизни и, следовательно, как мы проживем ее. Они указывают нам, как и когда включать и выключать свое сознание. Поэтому первым шагом на пути к совершенству является выбор для себя таких убеждений и жизненных принципов, которые приведут нас к тому итогу, которого мы добиваемся.

Дорога к успеху определяется знанием своей цели, выполнением целенаправленных действий, осознанием результатов, которые мы получаем, и проявлением гибкости, которая необходима для внесения изменений, обеспечивающих итоговый успех. Это же касается и веры. Вам нужно найти такие убеждения, которые поддерживают вашу цель, такие принципы, которые приведут вас туда, где вы хотите быть. Если ваша вера не дает вам этого, вы должны отмести ее и попробовать что-нибудь новое.

Люди иногда оказываются в замешательстве, когда я говорю о «сомнительных представлениях» об успехе. Кто же захочет строить свою жизнь на чем-то сомнительном? Но этим я только хочу сказать, что мы толком не знаем, каков мир, в котором мы живем. Мы не можем сказать про нарисованную ранее линию, вогнутая она или выпуклая. Мы не знаем, ложны или верны наши убеждения. Что мы можем наверняка знать, так это то, работают ли они на нас – поддерживают ли они нас, делают ли они нашу жизнь богаче, а нас самих лучше, помогают ли они нам и окружающим.

Слово «сомнительный» используется мной в этой главе только как

настойчивое напоминание о том, что мы не можем знать совершенно точно, каковы вещи на самом деле. Как только мы узнали, например, что линия вогнутая, мы уже не видим ее выпуклой. Слово «сомнительный» не подразумевает здесь «ложь» или «ненадежность», а, скорее, является удобным приемом напомнить о том, что, как бы мы ни верили в какую-либо концепцию, мы должны быть всегда открыты для других ее версий и готовы к постоянной учебе. Я предлагаю вам взглянуть на эти семь убеждений и самим решить, полезны они вам или нет. Я вывел их из воззрений выдающихся людей, жизнь которых пытался смоделировать. Чтобы создать модель совершенства, нам надо начать с выработки системы убеждений о том, что же такое совершенство. Я обнаружил, что эти семь представлений давали людям возможность шире использовать свои возможности, больше делать, быть активнее и добиваться более значительных результатов. Я не хочу сказать, что они являются единственными полезными убеждениями, которые ведут к успеху. Но они очень хороши для начала. Они хорошо послужили другим, и мне бы очень хотелось посмотреть, смогут ли они пригодиться вам.

Убеждение 1. Все происходит по своей причине и необходимости, и это можно поставить себе на службу. Помните историю У. Митчелла? Каким было его главное убеждение, которое помогло ему преодолеть все невзгоды? Он решил принять все, что случилось с ним, как должное и любым способом обратить это себе на пользу. Да и все преуспевающие люди обладают какой-то сверхъестественной способностью сконцентрировать все свои силы на том, что возможно сделать в данной ситуации, какие положительные результаты можно из нее извлечь. Неважно, насколько негативна та обратная связь, которую они получают при этом от своего окружения, – они думают только о благоприятных возможностях. Они понимают, что все на свете делается неспроста и из всего можно извлечь пользу. Они верят в то, что всякая неудача несет в себе зародыш эквивалентной или даже более крупной удачи.

Я могу поклясться, что люди, добившиеся в жизни выдающихся результатов, думают именно так. Попробуйте применить этот образ мыслей к своей собственной жизни. Существует бесконечное множество вариантов реакции на любую ситуацию. Предположим, что вам в своем бизнесе не удалось заключить контракт, на который вы очень рассчитывали, именно тот, который, по вашему мнению, вы заслуживали. Кто-то обязательно почувствует себя при этом обиженным и разочарованным. Кто-то станет хандрить, сидя дома, а кто-то пойдет и

напьется. Некоторые могут прийти в ярость. Многие станут обвинять во всем ту фирму, которая перехватила у них контракт, обзывая ее сборищем посредственных эгоистов. Будут и такие, кто станет винить во всем своих нерадивых сотрудников за то, что они угробили верное дело.

Такая реакция даст нам возможность выпустить немного пара, но делу не поможет. Все эти действия ни на йоту не приблизят нас к тому результату, который нас интересует. Требуется много самодисциплины, для того чтобы спокойно проанализировать каждый свой шаг, извлечь болезненные уроки, «залатать дыры в заборе» и внимательно рассмотреть все новые открывшиеся возможности. Тем не менее это единственный способ извлечь положительный опыт из того, что кажется отрицательным результатом.

Позвольте привести вам один хороший пример использования негативной ситуации. Мэрилин Гамильтон, бывшая учительница и королева красоты, а сейчас преуспевающая деловая женщина из города Фресно, штат Калифорния, когда-то чудом уцелела после ужасной аварии. Когда ей было двадцать девять лет, она врезалась в утес во время полета на дельтаплане и оказалась прикованной к инвалидной коляске, так как ее парализовало ниже пояса.

Понятно, что после такой катастрофы Мэрилин вполне могла зациклиться на том, что она больше не в состоянии делать. Вместо этого она сосредоточилась на тех благоприятных возможностях, которые теперь перед ней открылись. В трагедии она сумела рассмотреть свой шанс. С самого начала она была очень недовольна своим инвалидным креслом, считая, что оно слишком ограничивает инвалида, угнетает его. В настоящий момент ни вы, ни я, скорее всего, не имеем ни малейшего представления о том, как определить достоинства и недостатки подобного инвалидного транспортного средства на колесах. Но Мэрилин Гамильтон знала это. Она сообразила, что имеет уникальную возможность спроектировать более совершенную модель инвалидного кресла. Объединившись с двумя своими друзьями, которые раньше строили дельтапланы, она начала разрабатывать новую модель усовершенствованного инвалидного кресла.

Втроем они основали компанию, которая получила название «Моушн дизайнз». Она произвела революцию в промышленности инвалидных кресел и была удостоена премии как лучший малый бизнес Калифорнии 1984 года. Своего первого рабочего они наняли в 1981 году, а сейчас у них восемьдесят работников и более восьмисот дилеров по всему свету. На ее счету многие миллионы долларов.

Я не знаю, доводилось ли Мэрилин Гамильтон специально формулировать свои убеждения, но она действовала в точном соответствии с динамической оценкой благоприятных возможностей, исходя из того, что реально можно сделать в конкретной ситуации. Фактически любое успешное дело свершается и развивается в рамках одной и той же концептуальной структуры.

Давайте еще раз на мгновение задумаемся о своих убеждениях. Как вы полагаете вообще, все делается к лучшему или к худшему? Как вы думаете, все ваши усилия приведут к успеху или к краху? В любой ситуации вы видите потенциальные возможности или одни ухабы? Многие люди имеют склонность зацикливаться на отрицательных моментах ситуации, а не на положительных. Первым шагом к тому, чтобы это изменить, является само осознание этого факта. Вера в ограничения создает ограниченных людей. Выходом является снятие пределов и подключение к делу ресурсов более высокого уровня. Лидерами в нашей культуре являются такие люди, которые могут в любой ситуации рассмотреть благоприятные возможности, которые, оказавшись в пустыне, видят вокруг цветущий сад. Скажете, невозможно? А что совершили крестьяне в Израиле? Если у вас есть твердое убеждение в том, что возможности всегда можно найти, скорее всего, вы найдете и реализуете их.

Убеждение 2. Нет такого явления, как неудача. Есть только результаты. Это почти следствие из убеждения номер один, но оно принципиально важно и само по себе. Большинство людей в нашей культуре запрограммированы на страх перед явлением, которое называется неудачей. Тем не менее любой из нас сразу вспомнит случаи из своей жизни, когда нам хотелось одного, а выходило совсем другое. Мы все проваливались на экзаменах, страдали от разрывов в своих романтических историях, составляли бизнес-планы только для того, чтобы убедиться в том, что все пошло наперекосяк. В этой книге я часто использую слова «итоги» и «результаты» по той причине, что это – единственное, на что обращают внимание преуспевающие люди. Они в упор не видят неудач. Они в них не верят. Они просто не считаются с ними.

Люди всегда из любого дела извлекают тот или иной результат. Тот, кто достигает наивысших результатов в наше время, это не счастливчики, избежавшие поражений, а люди, убежденные в том, что если они предпримут какое-то действие и оно не даст им того результата, на который они рассчитывали, то они все равно извлекут полезный урок. Далее они используют этот урок в новом деле, которое начинают

немедленно. Они предпримут новые действия и получат новые результаты.

Подумайте над этим. Каковы то безусловное богатство и те очевидные преимущества дня сегодняшнего перед днем вчерашним? Ответ очевиден: это – опыт. Люди, которые опасаются неудач, заранее внутренне настраивают себя на то, что план не сработает. Именно эта боязнь не позволяет им предпринять те самые действия, которые способны воплотить их мечты в реальность. А вы боитесь поражений? А как вы вообще относитесь к учебе? Ведь можно учиться на любом человеческом опыте и, следовательно, всегда преуспевать во всем, что предпринимаешь.

Марк Твен однажды сказал: «Нет ничего более грустного, чем молодой пессимист». Он был прав. Людям, которые верят в неизбежность провалов, почти гарантировано убогое существование. Неудачи – это нечто такое, что просто не воспринимается людьми, ориентированными на великие дела. Они просто не думают о них и никогда не отдают себя во власть отрицательных эмоций, если что-то не срабатывает.

Хочу поделиться с вами историей одной жизни. Это был человек, который:

потерпел неудачу в бизнесе в 21 год;
потерпел неудачу на выборах в Палату представителей Конгресса в 22;
снова потерпел неудачу в бизнесе в 24;
пережил смерть любимой женщины в 26 лет;
пережил нервный срыв в 27 лет;
проиграл выборы в палату представителей в 34;
проиграл выборы в палату представителей в 36 лет;
проиграл выборы в сенат в 45 лет;
потерпел поражение, выставив свою кандидатуру на должность вице-президента в 47 лет;
проиграл выборы в сенат в 49 лет;
был избран президентом Соединенных Штатов Америки в 52.

Имя этого человека – Авраам Линкольн. Разве смог бы он стать президентом, если бы рассматривал все перечисленные события своей жизни как неудачи? Маловероятно. Есть знаменитая история о Томасе Эдисоне. После того как он сделал 9999 безуспешных попыток усовершенствовать электрическую лампочку, кто-то спросил его: «Вы хотите поставить рекорд из десяти тысяч неудач?» Он ответил: «Что вы, я не потерпел ни одной неудачи. Просто каждый раз я открывал еще один способ, как не надо делать электрическую лампочку». Другими словами,

каждый раз он открывал, как новая последовательность действий ведет к новому результату.

Наши сомнения – предатели. Они заставляют нас терять то добро, которое мы могли бы обрести, не испугайся мы этой попытки.

Уильям Шекспир

Победители, лидеры, мастера своего дела – те люди, кто обладает личной властью, – прекрасно понимают, что когда они пытаются что-то сделать и не получают ожидаемого результата, то это просто обратная связь. Полученную информацию можно использовать для того, чтобы внести небольшие изменения в то, что нужно сделать, чтобы получить наконец долгожданный результат. Бакминстер Фуллер[2] писал: «Все, чему люди научились до сих пор, это результат проб и ошибок. Человечество учится только на своих ошибках». Иногда мы учимся на своих ошибках, иногда – на чужих. Попытайтесь вспомнить пять самых крупных так называемых провалов в своей жизни. Чему вы научились из этого опыта? Можно с уверенностью сказать, что это были наиболее ценные уроки во всей вашей жизни.

Фуллер использует в качестве метафоры штурвал корабля. Он говорит, что, если штурвал повернут до упора в какую-то сторону, корабль будет вращаться на одном месте помимо воли рулевого. Для того чтобы прекратить вращение и вывести судно на прежний курс, рулевой начинает вращать штурвал, применяя бесконечный процесс действия и реакции, регулировки и коррекции. Представьте себе эту картину – рулевой у штурвала среди спокойного моря плавно ведет свой корабль в порт назначения, постоянно преодолевая тысячи неизбежных отклонений от заданного курса. Это не только живописная картина, но и превосходная модель, описывающая успешную карьеру человека. К сожалению, большинство из нас так не думает. Каждую ошибку, любую неудачу мы воспринимаем как трагедию. Это неправильно. Это скверно отражается на нас и на нашей карьере.

Многие люди, например, страдают из-за своего избыточного веса. Но только такое их отношение к этому факту абсолютно ничего не меняет. Вместо этого они могут взглянуть на проблему таким образом, что оказались чрезвычайно удачливы в получении такого результата, как «лишний жир», а теперь постараются стать столь же удачливы в получении нового результата, который можно назвать «стройная фигура». Для получения этого нового результата нужно предпринять новые действия.

Если вы не знаете, какие действия следует предпринять для получения такого результата, обратите особое внимание на главу 10 или попробуйте смоделировать кого-нибудь, кто преуспел в получении результата «стройная фигура». Выясните, какие конкретно действия, физические и умственные, выполнял этот человек, чтобы сохранять устойчивый нормальный вес. Совершите аналогичные действия над собой, и вы получите тот же результат. Все то время, пока вы будете считать свой лишний вес неудачей, вы будете парализованы. Однако в тот самый момент, когда вы поменяете свою точку зрения на результат, который получили, успех в новом деле будет вам обеспечен.

Уверенность в неизбежности поражения – отрава для мозга. Накапливая в себе отрицательные эмоции, мы ухудшаем свою физиологию, процесс мышления и общее состояние организма. Одним из величайших ограничений для большинства людей является страх неудачи. Доктор Роберт Шуллер, который обучает концепции мышления о возможностях, задает свой коронный вопрос: «Что бы вы попытались совершить, если бы знали, что успех гарантирован и неудача вам не грозит?» Вдумайтесь в него. Как бы вы ответили на этот вопрос? Если бы вы действительно верили в то, что успех обеспечен, вы могли бы предпринять целую серию новых действий для достижения колоссальных и столь желаемых результатов. Так почему бы не попытать счастья? Разве это не единственная возможность для роста? Итак, я предлагаю вам начать прямо сейчас привыкать к мысли, что нет такого понятия, как поражение. Есть только результаты. У нас в любом деле всегда выходит какой-то результат. Если это не то, что вам нужно, можно просто изменить действия и получить новые результаты. Вычеркните слово «неудача», обводите рамочкой слово «результат», как только встретите его в этой книге, и настройте себя на извлечение уроков из любого опыта.

Убеждение 3. Что бы ни случилось, берите на себя ответственность. Еще одно свойство, которое объединяет всех великих лидеров и преуспевающих деятелей современности: они действуют в уверенности, что сами создают свой мир. Фраза, которую от них слышишь постоянно: «Я беру на себя ответственность. Это – моя забота».

Не случайно они повторяют это снова и снова. Преуспевающие люди убеждены: что бы ни случилось, хорошее или плохое, это – дело их рук. Если даже они не совершили этого своими физическими действиями, то, возможно, способствовали этому содержанием и силой своих мыслей. Я не знаю, насколько это все верно. Ни один ученый не может доказать, что

наши мысли творят нашу реальность. Но это – полезное заблуждение. Это – вдохновляющее убеждение. Поэтому я предпочитаю в него верить. Я верю в то, что в процессе жизни мы создаем опыт – как своим поведением, так и мыслями – и что из этого опыта мы можем извлекать уроки.

Если вы не верите в то, что сами создаете свой мир как успехами, так и поражениями, тогда вам остается отдать себя на откуп обстоятельствам. События понесут вас по воле волн. Вы станете объектом, а не субъектом. Скажу вам честно, если бы я так считал, я бы поискал для себя другую цивилизацию, другой мир или другую планету. К чему жить здесь, если вы – продукт случайных внешних сил?

Способность брать на себя ответственность является, по моему мнению, лучшим мерилом силы и зрелости личности. Это также пример такой убежденности, которая укрепляет и другие, пример синергических возможностей логически связанных систем уверенностей. Если вы не верите в неудачи, если знаете, что всегда добьетесь нужного результата, вы никогда ничего не потеряете, а только приобретете всегда, когда станете брать на себя ответственность. Если вы владеете ситуацией – вы победите.

У Джона Ф. Кеннеди была такая система убеждений. Дэн Ратер[3] однажды сказал, что Кеннеди стал подлинным лидером во время инцидента в заливе Кочинос (Плайя-Хирон), когда встал перед всем американским народом и сказал, что это – кошмар, который не должен был иметь место, и взял всю ответственность за эту авантюру на себя. Сделав это, он мгновенно превратился из подающего надежды молодого политика в настоящего лидера нации. Кеннеди поступил так, как должен был поступить любой великий лидер. Тот, кто берет на себя ответственность, достоин власти. Кто избегает ее – теряет власть.

Этот же принцип ответственности работает и на межличностном уровне. У каждого из нас имеется печальный опыт неудачных попыток выразить кому-нибудь свое дружеское расположение. Мы говорим им о том, как мы их любим, как понимаем те проблемы, которые их волнуют. Но вместо того, чтобы тоже настроиться на позитивную волну, они почему-то реагируют совсем иначе. Они вдруг становятся замкнутыми или даже враждебными по отношению к нам. Часто первым нашим побуждением бывает желание нагрубить в ответ, обругать их, возложить на них ответственность за испорченные отношения. Это самый простой выход, но не всегда самый мудрый. Дело в том, что ваши проявления чувств могли стать «спусковым крючком» каких-то негативных эмоций. Вы, тем не менее, можете рассчитывать на получение нужного вам результата от общения, если будете помнить, что ваша цель – именно

результат, та реакция, которая вам нужна. Для этого вы должны изменить свое поведение, интонацию голоса, выражение лица и т. д. Мы говорим, что целью общения является тот ответ, который мы получаем. Изменив свои действия, вы можете изменить характер общения. Взяв на себя ответственность, вы сохраняете возможность изменить тот результат, который у вас выходит.

Убеждение 4. Для того чтобы всем пользоваться, необязательно все понимать. Многие преуспевающие люди живут еще одним полезным убеждением. Они считают, что необязательно знать все о том, что собираешься использовать. Они знают главное и не ощущают потребности влезать во все детали этого главного. Если вы изучите людей, которые находятся у власти, то увидите, что у них есть общие знания о массе вещей, но они не владеют экспертными знаниями о каждой из них.

В первой главе мы рассказали о том, как моделирование может сэкономить людям один из самых невосполнимых ресурсов – время. Наблюдая за людьми, достигшими успехов, чтобы узнать, какие конкретные действия они предпринимают, чтобы добиться нужных результатов, мы получаем возможность дублировать, воспроизводить их действия и, следовательно, повторять и воспроизводить их результаты, причем намного быстрее, за гораздо меньшее время. Время – одно из тех явлений, которые никто не способен для вас вернуть или сохранить. Но великие люди неизменно остаются страшными скрягами в отношении своего времени. Из ситуации они извлекают самую суть, берут то, что им надо, не заботясь об остальном. Конечно, если они чем-то заинтересованы, хотят понять, как работает двигатель или как производится тот или иной продукт, они потратят дополнительно свое время на учебу. Но они всегда знают, сколько знаний им нужно, что важно, а что нет.

Бьюсь об заклад, что, если я спрошу вас, как работает электричество, ваш ответ повиснет где-то между полным нулем и весьма приблизительным представлением. Тем не менее это не мешает вам пользоваться этим благом, вы с удовольствием щелкаете выключателями. Сомневаюсь, чтобы кто-нибудь из вас, сидя сейчас дома, читал эту книгу при свете свечи. Преуспевающие люди особенно сильны в определении того, что им необходимо понимать и что нет. Для того чтобы эффективно использовать информацию из этой книги, для того чтобы эффективно прожить свою жизнь, вам следует понять, что знание о вещи и использование ее – не одно и то же. Вы можете потратить все свое время на изучение корней дерева, но так и не сможете научиться собирать плоды.

Преуспевающие люди не обязательно самые эрудированные и самые знающие. Наверняка в Стэнфорде и Калифорнийском технологическом институте было множество ученых и инженеров, которые знали о схемах компьютеров больше, чем Стив Джобс или Стив Возняк, но именно эти двое сумели наиболее эффективно воспользоваться своими знаниями. И именно они получили результаты, к которым стремились.

Убеждение 5. Люди являются вашим величайшим ресурсом. Совершенные люди, то есть личности, которые добиваются выдающихся результатов, в абсолютном своем большинстве обладают чувством глубочайшего уважения к людям и способностью ценить других. Им присуще «чувство команды», сознание общей цели и единства. Если и есть какое-то рациональное зерно в новом поколении книг по бизнесу, вроде таких как «Инновации и предпринимательство», «В поисках совершенства» или «Менеджер за минуту», так это то, что прочный успех невозможен без поддержки других людей, что путь к победе пролегает через создание команды победителей, которая работает как единый организм. Мы все видели репортажи с японских предприятий, где рабочие и управляющие обедают вместе в одних кафетериях и где каждый вносит свой вклад в совершенствование производства. Успех японской экономики свидетельствует о том, какие чудеса можно творить, если уважать людей и перестать ими манипулировать.

Когда Томас Дж. Питерс и Роберт Х. Уотерман, авторы книги «В поисках совершенства», выявили основные факторы, делающие различные компании великими, они обнаружили, что одним из ключевых элементов было чуткое отношение к людям. «Пожалуй, трудно найти более убедительное свойство всех преуспевающих компаний, чем уважение к каждой отдельной личности», – писали они. Добившиеся успеха фирмы отличались тем, что там относились к людям с уважением, руководители видели в своих рабочих партнеров, а не инструмент. Авторы отмечают, что, согласно одному из исследований, восемнадцать из двадцати опрошенных менеджеров компании «Хьюлетт Паккард» заявили, что успех их фирмы определяется общей политикой, ориентированной на человека. «Хьюлетт Паккард» – это не компания розничной торговли, которая имеет дело с потребителями, и не продавец услуг, который сильно зависит от доброй воли своих клиентов. Она действует на передовых рубежах сложнейших современных технологий. Но даже там совершенно очевидно, что эффективная кадровая политика является важнейшим приоритетом.

Подобно многим перечисленным здесь убеждениям, этот принцип

также легче провозгласить, чем воплотить в жизнь. Необходимость уважительного отношения к людям – тезис, который легко слетает с губ в кругу своей семьи или в рабочем коллективе. Однако не так просто практически выполнять его.

Когда вы будете читать эту книгу дальше, постоянно держите в памяти образ рулевого, неустанно корректирующего курс корабля на его пути в порт назначения. Это же касается и всей нашей жизни. Нам надо постоянно быть начеку, корректировать свое поведение и свои действия, чтобы уверенно продвигаться вперед к поставленной цели. Заявлять о том, что вы относитесь к людям с уважением, и применять этот тезис на практике – не одно и то же. Преуспевающие люди умеют спрашивать у других: «Как бы нам сделать это получше?», «Как бы нам это наладить?», «Как нам добиться более серьезных результатов?». Они знают, что один, отдельно взятый руководитель, как бы одарен он ни был, столкнется с трудностями при сведении разных талантливых людей в один коллектив.

Убеждение 6. Работа – это игра. Знаете ли вы хотя бы одного человека, который добился существенных успехов в деле, которое он ненавидит? Я таких не знаю. Одним из ключей к успеху является заключение «счастливого брака» между тем, что вы делаете, и тем, что вы любите. Пабло Пикассо однажды сказал: «Когда я работаю, я отдыхаю; ничегонеделанье или прием гостей очень утомляют меня».

Возможно, мы не умеем рисовать как Пикассо, но мы все в состоянии постараться найти для себя такое дело, которое нас вдохновляет и возбуждает. И мы можем внести в свою работу многие из тех элементов, которые успешно применяем в игре. Марк Твен сказал: «Секрет успеха заключается в том, чтобы свою работу превратить в сплошной отпуск». Пожалуй, преуспевающие люди придерживаются этого правила.

Сегодня очень много приходится слышать о «трудоголиках». Есть множество людей, для которых работа стала болезненной одержимостью. Кажется, что они уже не получают удовольствия от своей работы, но чувствуют, что не могут заниматься ничем другим.

Исследователи отмечают удивительные качества трудоголиков: среди них попадаются люди, которые отличаются маниакальной зацикленностью на своей работе по той причине, что любят ее. Она бросает им вызов, стимулирует, делает их жизнь богаче. Такие люди склонны относиться к своей работе так же, как большинство из нас относится к игре. Они рассматривают ее как возможность напрягать силы, узнавать новое, исследовать непознанные горизонты.

Однако некоторые виды работы более привлекательны с этой точки зрения, чем другие, не так ли? Конечно. Задача – найти свой подход к любому делу. Здесь срабатывает теория восходящей спирали. Если вы сможете найти творческие подходы к выполнению своей работы, это даст вам возможность совершенствоваться, подымаясь все выше и выше. Если же вы придете к убеждению, что ваша работа – каторга, только способ зарабатывать на жизнь, скорее всего, такой она и останется для вас навсегда.

Ранее мы уже упоминали о синергическом (объединенном) характере цельной системы убеждений, в которой одни положительные убеждения или принципы поддерживают и усиливают другие элементы веры. Вот еще один пример в подтверждение этого. Я не думаю, что вообще существуют тупиковые или безнадежные профессии. Просто есть люди, утратившие «нюх» на свой шанс, на благоприятные возможности, люди, решившие не брать на себя ответственность, а предпочитающие верить в поражения. Я не предлагаю, чтобы вы обязательно сделались трудоголиком. Я также не настаиваю на том, чтобы вы строили весь свой мир вокруг работы. Но я хотел бы, чтобы вы обогатили и свой мир, и свою работу, внеся в них любознательность и жизненную силу, которые мы обычно вкладываем в игру.

Убеждение 7. Не может быть прочного успеха без преданности своему делу. Преуспевающие люди имеют твердое убеждение, что приверженность и преданность обладают огромной энергией. Если и есть какой-то принцип, который почти неотделим от успеха, то это убеждение, что не бывает большого успеха без преданности делу. Стоит только внимательно приглядеться к людям, преуспевающим в какой угодно области, и вы увидите, что они не обязательно самые лучшие и самые яркие, самые быстрые и самые сильные. Но вы обязательно отметите, что это люди, одержимо преданные своему делу. Великая русская балерина Анна Павлова однажды сказала: «Следовать без остановки к одной цели – вот секрет успеха». Это еще один способ выражения сути нашей Формулы Абсолютного Успеха: знать свою цель, моделировать то, что работает, предпринимать действия, развить в себе остроту ощущений, чтобы знать результаты своих действий и постоянно корректировать их, пока не получишь желаемый результат.

Эта формула приложима к любой области деятельности, даже к той, где, казалось бы, основную роль играют природные данные. Возьмем, например, спорт. Что сделало Ларри Берда одним из лучших

баскетболистов мира? Многие удивляются до сих пор. Он медлителен. Он не умеет прыгать. В спорте «грациозных газелей» он иногда двигается, как в замедленной съемке. Но если внимательно разобраться в сути его игры, то мы поймем, что Ларри Берд играет столь великолепно потому, что у него колоссальная заряженность на успех. Он тренируется больше всех, у него крепче сила духа, он выкладывается больше всех, выжимая из своих умений больше, чем кто-либо другой. Пит Роуз, легендарный бейсболист, проложил себе дорогу в книгу рекордов тем же способом: за счет постоянного стремления к совершенству, умения вложить всю свою душу в каждое движение на площадке. Том Уотсон, великий игрок в гольф, ничем не выделялся во время учебы в Стэнфорде. Он был «обычным ребенком» в семье гольфистов. Но его тренер до сих пор с восхищением вспоминает об Уотсоне, говоря: «Я никогда не видел, чтобы кто-то тренировался больше Тома». Разница в чисто физических качествах разных спортсменов редко о чем-нибудь говорит. Именно преданность своему делу отличает выдающихся игроков от просто хороших.

Приверженность является важным компонентом успеха в любом деле. Прежде чем достичь мировой известности, Дэн Ратер был легендой среди телерепортеров Хьюстона. Там до сих пор вспоминают, как он делал свой репортаж о приближающемся к побережью Техаса урагане, сидя на дереве. Однажды я услышал, как кто-то сказал о Майкле Джексоне, что он просто везунчик, который лег спать и наутро проснулся знаменитым. Проснулся знаменитым наутро? Как бы не так! Есть ли у Майкла Джексона талант? Безусловно. Но он работал над ним с пяти лет. Он уже тогда начал выступать, учиться пению, заниматься танцами, писать свои песни. Конечно, у него был определенный природный талант. Но нельзя забывать и о том, что он воспитывался в среде, которая поддерживала его; он выработал в себе систему убеждений, которая укрепляла его; он разработал для себя множество моделей успеха; у него была семья, которая направляла его. Самым же главным стало то, что он был согласен заплатить за успех любую цену. Я люблю использовать сокращение «ЧБЭНС» – чего бы это ни стоило. Удачливые люди готовы делать все необходимое для успеха[4]. Это, так же как и все остальное, выделяет их из общей массы.

Есть ли еще какие-нибудь убеждения, способствующие достижению совершенства? Конечно есть. Если вы будете использовать и их, тем лучше. В этой книге вы будете встречаться с откровениями мудрых людей и дополнительными мотивами, которые можете использовать в жизни. Помните, успех дает ключи. Используйте опыт тех, кто уже преуспел.

Выясняйте у них, каких убеждений они придерживаются, что руководит их действиями на пути к успеху. Приведенные выше семь убеждений до вас уже совершили чудеса для множества людей, и я уверен, что они помогут и вам, если вы проявите в отношении них свою твердую решимость и преданность делу.

Я почти явственно слышу некоторые ваши возражения типа: «В этом деле очень много разных «если». А что, если моя вера меня не поддерживает? Что, если мои убеждения отрицательные, а не положительные? Разве можно менять свою веру?» Пусть так, но вы уже сделали свой первый шаг: попытались осознать проблему. Вы уже знаете, чего хотите. Вторым шагом будет действие, умение контролировать свои внутренние представления и убеждения, знание того, как управлять своим мышлением.

Итак, мы начали понемногу складывать вместе все те камешки, из которых будет выложена дорога, ведущая к совершенству. Мы начали с мысли, что информация есть королевское достояние, что лучшим специалистом по общению является тот, кто знает, чего хочет, и предпринимает эффективные действия, меняя свое поведение до тех пор, пока не добьется желаемого результата. Из главы 2 мы узнали, что дорога к совершенству лежит через моделирование. Если вы можете найти людей, которые добились значительных успехов, можете смоделировать те действия, которые они настойчиво предпринимали для получения нужных результатов, – их убеждения, ментальность и физиологию, – то вы сможете добиться аналогичных результатов за более короткое время. В главе 3 мы говорили об энергии состояний. Мы увидели, насколько мощным, богатым на ресурсы и эффективным может быть то или иное нейрофизиологическое состояние человека. В главе 4 мы изучили природу убеждений, то, как вдохновляющая вера раскрывает двери к совершенству. В этой, главе мы проанализировали те семь убеждений, которые являются краеугольными камнями совершенства.

А сейчас я хочу поделиться с вами теми эффективными приемами, которые помогут вам воспользоваться всем тем, что вы уже усвоили. Пора за учебу…

6. Совершенствование ума – как управлять своим мозгом

Не ищите виноватых, ищите средства.
Генри Форд

Эта глава о поиске средств. До сих пор мы говорили о том, как следует менять себя, чтобы изменить свою жизнь, какие состояния воодушевляют вас, а какие оставляют равнодушными. В этой главе вы научитесь изменять свои состояния таким образом, чтобы добиваться желаемого именно тогда, когда это необходимо. Людям иногда не хватает ресурсов, чаще всего им недостает умения ими распорядиться. Сейчас вы будете учиться тому, как владеть ситуацией, получать больше удовольствий от жизни, изменять свои состояния, образ действий и те процессы, которые протекают в вашем организме, причем делать все это за считанные секунды.

Та модель изменений, которую преподаю я и которая описана в науке НЛП, значительно отличается от той, что используется во многих школах психотерапии. Терапевтический канон, компиляция нескольких избранных школ, стал настолько общеизвестным, что превратился во что-то вроде культового тотема. Большинство психотерапевтов считают, что для того, чтобы изменить свое состояние, человеку необходимо вернуться к глубоко укоренившемуся в нем негативному опыту и испытать его вновь. Суть методики состоит в следующем. Испытывая отрицательный опыт в жизни, люди накапливают его внутри себя как жидкость, до тех пор пока не останется свободного места. Единственный способ вмешаться в этот процесс, утверждают такие специалисты, пережить эти события заново, переболеть ими, чтобы потом избавиться от них раз и навсегда.

Абсолютно всё в моем собственном опыте убеждает меня в том, что это – один из наименее эффективных способов помочь людям в решении их проблем. Во-первых, когда вы просите человека вернуться в прошлое и пережить ощущение какой-либо ужасной травмы, вы приводите его в самое болезненное и наименее продуктивное состояние, в котором он только может находиться. Если вы ввели кого-то в состояние безысходности, то шансы у этого человека на творческий, активный подход к своим проблемам и возможным результатам значительно снижаются. По существу, такой подход может еще более усугубить

неблагоприятную модель поведения. Постоянно вводя человека в неврологические состояния ограниченности и боли, мы упрощаем процесс возврата в эти состояния в будущем. Чем сильнее вы оживляете в сознании негативный опыт, тем больше вероятность его повторения. Может быть, именно поэтому многочисленные традиционные психотерапевтические методы лечения так нескоро дают положительные результаты.

У меня много друзей среди психотерапевтов. Они искренне заботятся о своих больных. Они убеждены, что все, что они делают, приносит страдающим людям пользу. И это действительно так. Традиционное лечение дает результаты. Однако с повестки дня не снимается вопрос: можно ли получить те же самые результаты с меньшей болью для пациента и за более короткий отрезок времени? Ответ будет «да», если мы сможем смоделировать поведение и действия наиболее известных врачей в мире, а это как раз то, что сделали Бэндлер и Грайндер. Действительно, если разобраться в том, как работает мозг, можно стать своим собственным лекарем, своим собственным личным консультантом. Это уже более чем лечение, вы можете эффективно менять свои ощущения, эмоции или поведение, причем практически мгновенно.

Достижение более эффективных результатов начинается, по моему убеждению, с создания новой модели самого процесса изменений. Если вы уверены в том, что все ваши проблемы скапливаются внутри вас до тех пор, пока не начнут литься через край, то именно это вы станете ощущать в себе. Вместо того чтобы думать, что боль накапливается в нас в виде какой-то смертоносной жидкости, я предпочитаю рассматривать нашу нервную деятельность скорее как автоматический проигрыватель пластинок. Все, что действительно случается с человеком, он накапливает в виде опыта, который хранится в нем, как записи или пластинки. Мы храним их в своей памяти, как пластинки хранятся в автоматическом проигрывателе. Каждую из этих «записей» можно воспроизвести в любой момент, если дать мозгу определенный стимул извне, если в нужный момент нажать нужную кнопку.

Поэтому в любой момент мы можем вспомнить прошлый опыт или нажать соответствующие кнопки, которые воспроизведут «песни» счастья и радости, но можем нажать и такие кнопки, которые вызовут боль. Если ваш план лечения предусматривает нажатие кнопок, вызывающих боль снова и снова, вы будете усиливать то самое негативное состояние, которое хотите преодолеть и изменить.

Я думаю, нам надо совсем противоположное. Может быть, нам нужно просто перепрограммировать свой проигрыватель так, чтобы он стал

играть совершенно другие мелодии. Представьте себе: вы нажимаете на ту же самую кнопку, но вместо грустных песен звучит радостная, бравурная мелодия. Или можно перезаписать или перепрограммировать пластинку – стереть старые воспоминания и записать новые.

Суть этой идеи состоит в том, что те записи, которые не воспроизводятся, не будут накапливаться и мучить вас. Это было бы абсурдно. И так же легко, как перепрограммировать автоматический проигрыватель, изменить те способы, которыми мы создаем в себе отрицательные чувства и подавляющие нас эмоции. Нам совершенно не обязательно испытывать и повторять свой негативный опыт и боль, чтобы изменить собственное состояние. Все, что нам нужно, это поменять внутреннее представление с негативного на позитивное, причем сделать так, чтобы оно появлялось в мозгу автоматически и давало более эффективные результаты. Нужно перенастроить свои логические схемы на радость и отключить всю ту часть, которая вызывает боль.

НЛП занимается организацией структуры человеческого опыта, а не его содержания. Конечно, с личной точки зрения одни события могут быть для нас гораздо более приятны, чем другие, но нам, по сути, безразлично, что происходит кругом. Что нас действительно интересует – это то, как мы представляем в своем сознании все происходящие события. В чем разница между механизмами создания депрессии и экстаза? Основная разница в том, каким образом мы структурируем свои внутренние представления.

> Ничто не имеет надо мной большой власти, кроме того, чему я сам даю ее посредством моих осознанных мыслей.
>
> Энтони Роббинс

Мы структурируем свои внутренние представления посредством пяти органов чувств – зрения, слуха, осязания, вкуса и обоняния. Другими словами, мы воспринимаем окружающий мир в форме визуальных, звуковых, кинестетических, вкусовых и обонятельных ощущений. Поэтому весь тот опыт, который мы накапливаем в своем сознании, представлен там через эти органы чувств, в основном посредством трех главных – визуальных, звуковых и кинестетических ощущений.

Эти модальности являются более общими группировками тех способов, посредством которых мы строим свои внутренние представления. Можно рассматривать эти пять органов чувств, или пять систем представления, как составные элементы, из которых мы строим любой свой опыт или любые результаты. Помните, что если кто-то способен добиваться конкретного результата, то этот результат создается конкретными действиями, как

умственными, так и физическими. Если вы сможете в точности повторить эти же действия, вы сможете воспроизвести точно такие же результаты, которые получил этот человек. Для того чтобы получить результат, вам нужно знать, какие у него составляющие. А эти самые составляющие всего человеческого опыта берутся из наших пяти органов чувств. Однако простого знания этих компонентов недостаточно. Для получения точных, нужных вам результатов вы должны точно знать, сколько надо каждого компонента. Если вы вложите в дело слишком много или слишком мало любой конкретной составляющей, вы не сможете получить тот вид и качество результата, которые вам нужны.

Когда люди хотят что-то изменить в себе, они обычно имеют в виду одно или оба из следующих явлений: то, как они ощущают, то есть свое состояние, и(или) то, как они себя ведут. Например, курильщик часто хочет изменить свои физические и эмоциональные ощущения (состояния), а также свои поведенческие модели, заключающиеся у него в том, что он курит одну сигарету за другой. В главе, посвященной могуществу состояний, мы пояснили, что имеется два способа изменить состояние человека, а следовательно, и его поведение – либо поменять его физиологию, что приведет к перемене ощущений и вида поведения, который из этих ощущений возникает, либо поменять его внутреннее представление. Эта глава повествует о том, как конкретно можно изменить наши представления о явлениях и предметах, чтобы они стимулировали наши ощущения и вызывали такой тип поведения, который благоприятствует достижению поставленных целей.

Существует два момента, которые мы можем изменить в наших внутренних представлениях. Мы можем изменить то, что мы себе представляем, то есть, например, если мы представляем себе наихудший из возможных сценариев, то можем заменить этот сценарий на любой другой, более благоприятный. Или же мы можем изменить то, как мы представляем что-нибудь. В нашем сознании имеются своего рода клавиши или кнопки, которые включают реакцию нашего мозга на определенные раздражители определенным образом. Например, когда некоторые люди представляют себе что-то как чрезвычайно большое, это их позитивно мотивирует. Другие люди считают, что интонация голоса, с которой они разговаривают сами с собой, очень влияет на их мотивацию. Обнаружив однажды различные способы представления явлений и вещей и их влияние на нас, мы можем взять управление своим собственным мозгом на себя и представлять эти вещи и явления таким образом, который вдохновлял бы нас, а не ограничивал наши возможности.

Если кто-то получает результаты, которые нам бы хотелось смоделировать, нам нужно больше знать о том, каким образом этот человек представлял что-то в своем воображении и что он говорил себе. Нам нужны более точные инструменты для проникновения в его сознание. Вот где приобретают значение оттенки чувств. Они как точные количества добавочных ингредиентов, необходимых для сотворения результата. Они как самые маленькие и наиболее точные довески – кирпичики, которые завершают формирование всей структуры человеческого опыта. Чтобы понимать и таким образом научиться контролировать визуальный опыт, нам надо как можно больше знать о нем: яркий он или темный, черный или белый, движущийся или неподвижный. Точно так же в случае слуховых представлений мы должны знать, громкие они или тихие, близкие или далекие, звонкие или глухие. Нам необходимо знать, является ли кинестетический опыт мягким или твердым, острым или тупым, гибким или жестким. Ниже я привожу список таких оттенков чувств.

Образы, которыми мы оперируем, имеют еще одну особенность: они могут быть ассоциативными или диссоциативными. Ассоциативный образ – это такой, который ощущается вами, как если бы вы действительно там были. Вы будто видите его своими собственными глазами, видите и слышите именно то, что вы бы действительно видели и слышали, если бы ваше тело было в том месте в то время.

Диссоциативный образ – это такой образ, который воспринимается будто не вами, а кем-то другим. Если это ваш собственный диссоциативный образ, то наблюдать его – все равно что смотреть кинофильм, снятый о вас самих.

Остановитесь на минуту и постарайтесь вспомнить какой-нибудь недавний приятный опыт, и как можно отчетливее. Попробуйте действительно вернуться и углубиться в этот опыт. Вспомните, что вы видели своими собственными глазами: события, образы, цвета, яркость и т. д. Вспомните, что вы слышали, и попробуйте это услышать заново: голоса, звуки и т. д. Почувствуйте, что вы тогда чувствовали: эмоции, температуру и т. д. Испытайте то, что испытывали тогда.

Примерный перечень чувственных элементов

Визуальные

1. Движущиеся или неподвижные
2. Панорамные или в рамке (если в рамке, то какая она)
3. Цветные или черно-белые
4. Яркость

5. Размер изображения (натуральный, уменьшенный или увеличенный)
6. Размер центрального (ключевого) объекта (или объектов)
7. Сами вы «в кадре» или «за кадром»
8. Расстояние от вас до изображения
9. Расстояние от вас до центрального объекта
10. Качество трехмерного (объемного) изображения
11. Насыщенность цвета (или черных тонов и белого цвета)
12. Контрастность
13. Движение (если есть, то в каком темпе: быстро или медленно)
14. Фокусировка (какие детали в фокусе, а какие нет)
15. Фокусировка меняется или нет
16. Угол зрения, под которым вы видите картину
17. Количество изображений (кадров)
18. Местоположение изображения
19. Прочие элементы, если они есть

Слуховые
1. Громкость
2. Модуляция (прерывания, группировки)
3. Ритм (регулярный, нерегулярный)
4. Интонация (отдельные слова выделены, каким образом)
5. Темп
6. Паузы
7. Тональность
8. Тембр (качество, резонанс)
9. Особые качества звучания (торжественно, плавно и т. д.)
10. Звук перемещается в пространстве
11. Место положение
12. Прочие элементы, если они есть

Кинестетические
1. Температура
2. Текстура (ощущение на ощупь)
3. Вибрация
4. Давление
5. Движение
6. Длительность
7. Постоянные – прерывистые
8. Интенсивность

9. Вес (масса)
10. Плотность
11. Место положение
12. Прочие элементы, если они есть

Болевые
1. Зуд, раздражение
2. Ожог – переохлаждение
3. Напряжение мышц
4. Острота – приглушенность
5. Давление
6. Продолжительность
7. Прерывистость (например, сердцебиение)
8. Местоположение
9. Прочие элементы, если они есть

А теперь как бы выйдите из собственного тела и ощутите свой выход из ситуации, но отступите в такое место, откуда вы все еще можете наблюдать себя в этом своем опыте. Представьте этот опыт таким образом, будто смотрите фильм с самим собой в главной роли. Какова разница в ваших ощущениях? В каком случае ваши чувства более интенсивны – в первом или во втором? Вот это и есть разница между ассоциативным и диссоциативным образами.

Используя при характеристике оттенков чувств противоположность (ассоциативность – диссоциативность), вы можете радикально изменить свое восприятие жизни. Помните, мы уже уяснили с вами, что любое поведение человека является результатом того состояния, в котором он находится, а его состояния создаются его же внутренними представлениями – теми явлениями и событиями, которые он воображает, словами, которые он себе говорит, и т. д. Точно так же как режиссер может изменить воздействие своего фильма на публику, вы можете управлять тем воздействием, которое ваш жизненный опыт на вас оказывает. Режиссер может изменить угол расположения камеры, громкость и характер музыки, скорость и количество движений, цвет и качество изображения, создавая таким образом то состояние, которое он стремится пробудить у публики. Вы точно так же можете направлять свое сознание, генерировать любое состояние или поведение, которое соответствует достижению самых высоких ваших целей или потребностей.

Позвольте мне показать вам, как это делается. Очень важно, чтобы вы

проделали все упражнения, сначала прочитав их, а потом выполнив, прежде чем читать дальше. Может оказаться забавным проделывать эти упражнения в паре. Задавайте вопросы друг другу по очереди и отвечайте на них.

Мне бы хотелось, чтобы вы вспомнили какое-нибудь приятное событие в своей жизни. Оно может быть недавним или давно прошедшим. Для этого просто закройте глаза, расслабьтесь и думайте про то, что произошло тогда. А теперь попытайтесь усилить это изображение, делая его все ярче и ярче. По мере того как изображение становится ярче, следите за изменением вашего состояния. А теперь попробуйте приблизить изображение к себе, увеличивая его. Что происходит, когда вы манипулируете изображением? Меняется интенсивность вашего опыта, не так ли? Для большинства людей увеличение яркости и величины образа, а также приближение его ведет к созданию еще более мощного и более приятного образа. Усиливается воздействие на вас этого потенциально сильного и приятного внутреннего представления. Оно переводит вас в более радостное, оптимистичное и деятельное состояние.

Все люди имеют доступ к трем своим чувственным системам, или системам представления, – визуальной, слуховой и кинестетической. Но разные люди в различной степени полагаются на каждую из этих систем представления. Большинство людей получают доступ к своему мозгу в основном через визуальную сферу представлений. Они реагируют на те образы, которые проносятся в их сознании. Другие воспринимают мир в основном через слух. У третьих более развиты кинестетические ощущения. Такие люди больше реагируют на то, что они слышат или ощущают. Поэтому после того как вы потренироваться со своими визуальными образами, попробуйте проделать такие же упражнения с другими системами представлений.

Снова вернитесь к тому приятному воспоминанию, с которым вы только что работали. Попробуйте усилить громкость голосов или звуков, которые вы тогда слышали. Придайте им более энергичный ритм, сделайте их более низкими, поменяйте тембр. Сделайте их сильнее и убедительнее. Теперь попробуйте проделать то же самое с кинестетическими оттенками чувств. Сделайте свое воспоминание теплее, мягче и более гладким на ощупь, чем оно было раньше. Что теперь делается с вашими чувствами при воспоминании о прошлом?

Люди отвечают на внешние раздражители не одинаково. Кинестетические раздражители в особенности вызывают разные реакции у разных людей. Большинство из вас, очевидно, заметили, что если делать

изображение ярче или крупнее, то оно от этого усиливается. Внутреннее представление становится более интенсивным, более приятным, и, что самое главное, оно переводит вас в более позитивное, более активное состояние. Когда я провожу это упражнение на семинарах со своими слушателями, то каждый раз убеждаюсь в этом, наблюдая за физиологическими проявлениями их состояния: дыхание становится глубже, плечи расправляются, лица расслабляются, при этом тела как бы наливаются новой энергией.

А теперь давайте попробуем проделать то же самое упражнение с отрицательным образом. Вспомните что-нибудь такое, что разочаровало вас и вызвало боль. Теперь возьмите это изображение и добавьте яркости. Приблизьте его к себе, увеличьте. Что происходит в вашем сознании? Большинство людей обнаруживают, что их негативное состояние обостряется. Те отрицательные эмоции, которые они испытывали раньше, становятся еще сильнее. Теперь отодвиньте это изображение на его исходное место. Что происходит, когда вы его делаете все меньше и меньше и все менее и менее ярким? А теперь попробуйте отметить перемены в своих ощущениях. Вы почувствуете, что отрицательные эмоции и чувства утратили свою силу над вами.

Попробуйте проделать это же упражнение с другими органами чувств. Прислушайтесь к своему собственному голосу или к другим голосам, раздающимся в представленном вами неприятном эпизоде. Переключите этот голос на громкий или, как говорят музыканты, форте. Ощутите этот опыт как устойчивый и жесткий. Можно гарантировать, что произойдет то же самое – негативные ощущения усилятся. Но только, пожалуйста, не относитесь к этому эксперименту формально. Я хочу, чтобы вы проделывали эти упражнения со всей серьезностью, сосредоточенно и тщательно следя за тем, какие чувства и оттенки чувств оказывают на вас наибольшее влияние. Возможно, вам понадобится не один раз пройти по этим этапам в своем сознании, наблюдая за тем, как манипулирование образами меняет ваше отношение к ним.

Давайте снова возьмем тот отрицательный образ, с которого мы начали, и попробуем его уменьшить. Следите за тем, что происходит, когда вы уменьшаете изображение. Теперь давайте выведем его из фокуса – сделаем размытым, тусклым и неразборчивым. Теперь уберите его совсем – уведите его настолько далеко, чтобы оно было почти незаметным. А теперь возьмите этот образ и отправьте его на воображаемое солнце. Обратите внимание на то, что вы услышите, увидите и почувствуете, когда он

исчезнет из вашего мира навсегда.

Проделайте то же самое с вашими слуховыми образами. Уменьшите звук и громкость голосов, которые вы слышите, чтобы они звучали будто сквозь сон. Уберите из них ритм и резкость. Попробуйте сделать то же самое с вашими кинестетическими образами. Сделайте их более мягкими, несущественными, поверхностными. Что происходит с отрицательным образом, когда вы совершаете весь этот процесс? Если вы похожи на большинство людей, то заметите, как образ теряет свою силу – он становится слабее, не таким болезненным или вообще незначительным. Вы можете взять что-то, что в прошлом причинило вам нестерпимую боль, и сделать его слабым, растворить и уничтожить.

Мне кажется, что вы поняли из этого краткого опыта, насколько мощной технологией вы сейчас владеете. Всего за несколько минут вы смогли сделать свое положительное ощущение более мощным, более продуктивным. Вы так же смогли уменьшить степень влияния на вас сильного отрицательного ощущения. В прошлом вы были в плену результатов своих внутренних представлений. Теперь вы знаете, что вещи ведут себя так, как это нужно вам.

По существу, перед вами открывается два пути. Вы можете дать возможность своему сознанию вести вас по жизни так же, как оно это делало прежде. Вы можете позволить ему высвечивать любой образ, звук или чувство, на который будете реагировать автоматически, как по сигналу, подобно тому как собаки Павлова реагировали на звонок. Или же вы можете выбрать вариант сознательного управления своим собственным разумом. Вы можете сами устанавливать в себе те кнопки, которые вам нужны. Вы можете расправляться со своим отрицательным опытом и негативными образами, лишая их силы и влияния на вас. Вы можете представлять их себе так, чтобы они не отнимали у вас силы, в таком свете, что они уменьшатся до карманных размеров, и это позволит вам сделать с ними что угодно.

Наверняка вам приходилось испытывать страх перед большой работой или серьезным заданием, которые поначалу казались вам такими сложными, что не хватало духу за них взяться. Однако если представить себе эту работу в виде маленькой картинки, вы сможете изменить свое отношение к ней, начнете сразу же предпринимать соответствующие действия, вместо того чтобы мучиться в сомнениях. Я знаю, что моя рекомендация может показаться до смешного простой, но стоит ее испробовать, и вы сразу же обнаружите, что перемена ваших представлений может привести к изменению вашего понимания этой

задачи и таким образом изменить все ваши действия.

Теперь вы уже знаете, что можете брать из прошлого положительный и приятный опыт и усиливать его. Вы можете брать маленькие радости жизни и делать их огромными, делать их ярче в своем представлении, становясь от этого более счастливым и жизнерадостным. В ваших руках средство, способное сделать вашу жизнь более яркой, более радостной, более продуктивной.

Само по себе ничто ни хорошо, ни плохо; мысль делает это тем или другим.

Уильям Шекспир

Помните, в главе 1 мы размышляли с вами о том, что назвали достоянием королей. Король способен управлять своим королевством. Вашим королевством является ваш мозг. Точно так же как король может управлять своим королевством, вы можете управлять своим – если будете сами руководить своими представлениями о собственном жизненном опыте. Все те оттенки чувств, о которых мы говорили, дают указания мозгу, как чувствовать. Помните: мы никогда не знаем в действительности, какова жизнь на самом деле. Мы знаем ее такой, какой представляем ее себе. Поэтому, если у нас есть негативный образ, представленный в виде большой, яркой, мощной и громкой формы, мозг представит негативный опыт в виде чего-то огромного, яркого, шумного, движущегося. Но если мы возьмем этот негативный образ и сожмем его, затемним, превратим в неподвижный кадр, затем уберем из него энергию, мозг даст на это соответствующий ответ. Вместо того чтобы впадать в негативное состояние, мы можем просто выбросить этот негативный образ, не испытывая особого огорчения.

Наш язык дает нам много примеров силы нашего воображения и представления в оценке явлений реальности. Что мы имеем в виду, когда говорим, что у какого-то человека блестящее будущее? Что вы чувствуете, когда кто-то говорит вам, что будущее туманно? Что мы имеем в виду, говоря, что нужно пролить свет на этот вопрос? Что мы хотим сказать, когда говорим, что кто-то нарушил пропорции или исказил образ чего-то? Что имеют в виду люди, говоря, что что-то давит им на мозги или они зациклились? Что вы имеете в виду, когда говорите, что все звучит в нужной тональности, или что прозвенел звонок, или что все удачно складывается?

Обычно мы воспринимаем эти фразы как метафоры. На самом деле это не так. Они представляют собой точное описание того, что происходит у

нас в мозгу. Вспомните о том упражнении, которое вы проделывали несколько минут назад, когда брали неприятный опыт из прошлого и увеличивали его. Вспомните, как негативные аспекты этого опыта переводили вас в непродуктивное состояние. Разве можно подобрать лучшее выражение для описания этого опыта, чем то, что вы нарушили его пропорции? То есть мы инстинктивно чувствуем, какими мощными являются наши внутренние представления. Помните о том, что мы можем взять наш мозг под контроль; он никогда не должен контролировать нас.

Есть простое упражнение, которое помогает многим. Не оказывались ли вы когда-нибудь в состоянии непрерывного внутреннего диалога? Не попадали ли вы в такую ситуацию, когда, казалось бы, ваш внутренний голос никак не может замолчать? Много раз бывало так, что мозг ведет непрерывные диалоги. Мы спорим о наболевшем или пытаемся использовать старые аргументы для нового выигрыша. Как только такое случится с вами в следующий раз, просто уменьшите звук. Сделайте этот внутренний голос тише, отдалите его и сделайте слабее. Этим многие люди добиваются решения всех проблем. А не ведутся ли в вас такие мысленные диалоги, когда внутренний голос запрещает вам делать что-то, не дает вам развернуться? В таком случае попробуйте сказать себе то же самое с оттенком сексуальности, почти флиртуя: «Ты на это не способен». Как вы чувствуете себя теперь? Не правда ли, ваша мотивация возросла, и вам страстно хочется сделать то, что ваш внутренний голос так упорно считает невозможным. Испытайте это на себе, и вы сразу же почувствуете разницу.

* * *

Давайте выполним еще одно упражнение. Вспомните о чем-нибудь из своего прошлого опыта, что вы делали с очень сильной мотивацией. Расслабьтесь и попробуйте создать в себе четкий мысленный образ этого опыта. Теперь мне хотелось бы задать вам несколько вопросов. Выдерживайте паузу и отвечайте на них один за другим. Нет ответов правильных или неправильных. Разные люди просто будут отвечать на эти вопросы по-разному.

Когда вы смотрите на этот образ, вы видите фильм или стоп-кадр? Он цветной или черно-белый? Он близко от вас или далеко? Он находится слева, справа или по центру? Он вверху, внизу или в центре вашего поля зрения? Является ли он ассоциативным (видите его собственными глазами), или он диссоциативный (вы видите все как бы со стороны)? Имеет ли он четкое обрамление, или вы видите панораму, которая простирается в бесконечную даль? Яркий он или тусклый, светлый или

темный? Сфокусирован ли этот образ четко или расплывчат? Проделывая это упражнение, старайтесь отмечать, какие оттенки чувств в вас проявляются сильнее всего, какие имеют над вами большую власть, когда вы сосредоточенно думаете о них.

Теперь пропустите этот эпизод по вашим слуховым и кинестетическим каналам чувств. Когда вы слышите то, что происходит вокруг, слышите ли вы свой собственный голос или голоса других, участвующих в этом событии? Вам слышится диалог или монолог? Звуки, которые вы слышите, громкие или тихие? Обладают ли они богатством интонаций или монотонны? Ритмичны они или беспорядочны? Их ритм быстрый или медленный? Звуки то замолкают, то возникают или вы слышите их постоянно? Что является главным из того, что вы слышите или говорите самому себе? Где располагаются звуки? Откуда они приходят? Каким вы ощущаете образ: жестким или мягким? Он теплый или холодный? Грубый или нежный? Острый или тупой? Жидкий или твердый? Какой частью тела вы это ощущаете? Каков он на вкус: кислый или сладкий?

Поначалу на некоторые из этих вопросов будет очень трудно ответить. Если у вас есть склонность формировать свои внутренние представления в основном кинестетическим способом, вы можете подумать про себя: «У меня не получаются картинки». Однако помните, что это ваше убеждение и, пока вы придерживаетесь его, оно будет верно. По мере того как вы будете лучше узнавать свои чувства, вы начнете учиться улучшать свое восприятие таким методом, который называется «наложение». Суть его в том, что ваш исходный слух, например, будет сначала отбирать все слуховые импульсы, которые содержатся в этом опыте. То есть сначала вы будете запоминать то, что слышали в данный момент. Но как только вы оказались в таком состоянии, вызвав богатое, мощное внутреннее представление, вам будет гораздо легче представить его или в виде визуального кадра, где вы начнете работать над изобразительным рядом своих оттенков чувств, или в виде кинестетического кадра, где вы начнете обрабатывать кинестетические оттенки чувств.

Итак, вы только что видели и пережили опыт структурирования чего-то, вызвавшего в вас в прошлом огромную мотивацию к работе. Теперь я хочу, чтобы вы подумали о чем-то, мотивацию к чему вы бы хотели получить, о чем-то таком, к чему в настоящий момент вы не испытываете никаких особых чувств, никакой особой мотивации что-то сделать. Еще раз сформируйте в себе мысленный образ. Затем ответьте на те же вопросы, обращая внимание на то, чем ваши ответы отличаются от тех, когда вы рассматривали поступок, совершенный вами в прошлом с большой

мотивацией. Например, когда вы рассматриваете образ, вы видите фильм или стоп-кадр? Начиная с этого, пройдите по всем вопросам, адресованным к визуальным оттенкам чувств. А затем ответьте на вопросы, относящиеся к слуховым и кинестетическим оттенкам чувств. Делая это, не забывайте отмечать наиболее сильные чувства, те, которые сильнее всех других влияют на ваше состояние.

Теперь возьмем дело, для выполнения которого у вас была сильная мотивация (назовем его опытом 1), и то, к чему вы хотите получить мотивацию (опыт 2), и рассмотрим оба этих опыта одновременно. Это не так сложно сделать. Представьте себе, что ваш мозг является телевизионным экраном, на котором демонстрируется сразу два изображения, причем вы имеете возможность рассматривать оба этих изображения одновременно. У вас есть различия в оттенках чувств, не так ли? Это можно было предвидеть, поскольку *различные представления дают различные типы результатов в нервной системе*. Теперь давайте возьмем все, что мы узнали о том, какие виды оттенков чувств мотивируют нас и при каких обстоятельствах, и постепенно перенастроим оттенки чувств с того опыта, где у нас была сильная мотивация, на тот опыт, где мы хотим получить мотивацию (опыт 2), таким образом, чтобы они соответствовали мотивации оттенков чувств опыта 1. Конечно, эти ощущения будут различны у разных людей, но можно почти с уверенностью утверждать, что образы опыта 1 будут ярче образов опыта 2. Первые будут ближе и четче. Я хочу, чтобы вы сконцентрировались на различиях между ними и манипулировали вторым образом так, чтобы он становился все больше и больше похожим на первый образ. Не забывайте делать то же самое со слуховыми и кинестетическими представлениями. Сделайте это прямо сейчас.

Что вы сейчас чувствуете относительно опыта 2? Повысилась ли ваша мотивация совершить этот поступок? Вы должны это почувствовать, если вам удалось согласовать оттенки чувств опыта 1 с аналогичными из опыта 2 (например, если опыт 1 представлялся вам в виде фильма, а опыт 2 был стоп-кадром, вы должны превратить последний также в фильм), и продолжать этот процесс со всеми визуальными, слуховыми и кинестетическими оттенками чувств. Когда вам удастся найти конкретные спусковые крючки (оттенки чувств), которые заставляют вас перейти в желаемое состояние, вы сможете легко связать эти спусковые механизмы с нежелательными состояниями, чтобы мгновенно выходить из них.

Помните, что сходные внутренние представления будут создавать сходные состояния или чувства, которые, в свою очередь, будут вызывать

сходные действия. Кроме того, если вы найдете, что конкретно заставляет вас чувствовать высокую мотивацию, то будете точно знать, что вам нужно делать с любым опытом, чтобы получить из него такую же высокую мотивацию. А находясь в таком продуктивном состоянии, вы сможете побудить себя к принятию эффективных действий.

Важно отметить, что определенные ключевые оттенки чувств оказывают на нас большее воздействие, чем другие. Например, я работал с одним мальчиком, у которого не было мотиваций ходить в школу. Большинство визуальных оттенков чувств, казалось, не могут подвигнуть его на это. Однако, когда он говорил самому себе определенные слова определенным тоном, он чувствовал мгновенно необходимую мотивацию идти в школу. Кроме того, когда он чувствовал мотивацию, у него напрягались бицепсы. Однако, когда мотивация отсутствовала или он был зол, у него появлялось напряжение в челюсти и тон его голоса сразу становился другим. Только за счет перемены этих двух оттенков чувств мне удалось почти мгновенно перевести его из состояния огорчения и немотивированности в состояние высокой мотивации. Или другой случай. Одна женщина любила шоколад за мягкость и гладкость его текстуры и не переносила виноград по той причине, что в нем есть косточки, которые хрустят на зубах. Все, что я мог сделать, – это заставить ее представить себе, что она медленно ест виноград, осторожно раскусывая каждую виноградинку и ощущая ее текстуру в тот момент, когда она прокатывается у нее во рту. Я также попросил ее говорить то же самое, что она говорила о шоколаде, и таким же тоном. Проделав это, она сразу захотела винограда, с тех пор она ест его с удовольствием.

Занимаясь моделированием человеческого поведения, вы всегда будете интересоваться тем, как другие люди добиваются определенных результатов в умственной или физической деятельности. Например, люди приходят ко мне за советом и говорят: «Я так подавлен». Я не спрашиваю: «Отчего у вас подавленное состояние?», чтобы затем они демонстрировали его мне. Это только усилит их депрессию. Я не хочу знать, почему они в подавленном состоянии; я хочу знать, как в них такое состояние появляется. Вместо этого я спрашиваю у них: «Как вы добиваетесь этого?» Обычно этим вопросом я привожу их в замешательство, потому что человек не всегда понимает, что это он сам совершал определенные действия у себя в мозгу и в физиологии, чтобы прийти в подавленное состояние. Поэтому я спрашиваю: «Если бы я сидел в вашем теле, как бы я пришел к подавленному состоянию? Что мне нужно представлять для этого? Что я должен говорить себе? Как я должен это говорить? Каким

тоном?» Именно эти процессы создают определенные умственные и физические действия, которые дают конкретные эмоциональные результаты. Если нам удастся изменить структуру этого процесса, он может стать другим, не приводящим нас в состояние подавленности.

После того как вы узнали, как влиять на события, вы можете начать управлять своим собственным мозгом и создавать в себе такие состояния, которые помогут вам организовать такую жизнь, которую вы хотите и заслуживаете. Пример: каким образом вы приходите в замешательство или становитесь подавленным? Вы берете что-то и делаете из этого невыгодное изображение у себя в голове? Вы продолжаете говорить с собой жалким и печальным голосом? А теперь скажите, как вы приводите себя в состояние восторга, веселья? Для этого вы рисуете в своем воображении яркие картины? Как они двигаются: быстро или медленно? С какой интонацией голоса вы говорите с собой? Представьте себе, что кто-то любит свою работу, а вы нет, но вам хотелось бы ее полюбить. Попробуйте найти нечто, создающее в нем это чувство. Вы сами будете поражены тем, как быстро вам удастся измениться. Мне доводилось наблюдать людей, которые лечились традиционными методами в течение многих лет, чтобы решить свои моральные проблемы, проблемы своих состояний и поведения. Применив мой новый метод, они лишались всех своих проблем за считанные минуты. В конце концов, подавленность, депрессия и экстаз – это все явления не статичные. Они представляют собой процессы, которые создаются определенными мысленными образами, звуками и физическими действиями, которые вы контролируете сознательно или бессознательно.

Понимаете ли вы сейчас, как с помощью этих приемов можно изменить всю свою жизнь? Если вам нравится то чувство удовлетворения, которое приносит вам ваша работа, но вы терпеть не можете прибираться в доме, вы можете сделать одно из двух: нанять домработницу или отметить разницу между вашими представлениями о своей работе и об уборке дома. Представив себе работу по дому как интересное и увлекательное занятие, пользуясь теми же самыми оттенками чувств, которые вы применяете у себя на службе, вы получите мгновенный стимул к домашней работе. Это очень хороший урок, который вы можете преподать своим детям!

А что, если бы можно было взять все свои обязанности, которые вы ненавидите, но которые нужно исполнять, и наделить их оттенками чувств удовольствия? Помните, что очень немногие вещи являются изначально неприятными. Просто вы усвоили, что одни вещи приятные, а другие нет. Теперь просто поменяйте ярлыки местами и создайте новые ощущения на основе своего старого опыта. Что, если вы посмотрите на свои проблемы

внимательно, уменьшите их размеры и поставите подальше от себя? Наши возможности в таких перестановках безграничны. Причем вы – самый главный командир!

Важно помнить, что, подобно любым другим навыкам, такая наука моделирования требует упорной тренировки и практики. Чем чаще вы будете сознательно осуществлять эти простые перемещения оттенков чувств, тем лучше вам будут удаваться быстрые необходимые результаты. Вы скоро обнаружите, что изменение яркости или четкости изображения оказывает более сильное влияние на вас, чем изменение местоположения или размера этого изображения. Узнав это, вы поймете, что яркость – одно из первых свойств, которым нужно манипулировать, если вы хотите что-то изменить.

Некоторые из вас могут сейчас подумать: эти перемены оттенков чувств – великое дело, но как сделать так, чтобы они не возвращались обратно? Я знаю, что могу изменить их в данный момент, и это ценно, но было бы еще лучше, если бы я мог закреплять эти изменения, делать их необратимыми.

Этого можно добиться с помощью метода, известного под названием «модель свиста». Он может быть применен в борьбе с наиболее устойчивыми проблемами и вредными привычками, которые есть у людей. «Модель свиста» берет внутренние представления, которые обычно создают состояние пассивности, и заставляет их автоматически запускать в действие новые внутренние представления, которые переводят вас в то энергичное состояние, которое вам необходимо. Когда вы обнаруживаете, например, что внутреннее представление заставляет вас чувствовать переедание, то с помощью «модели свиста» вы можете создать в себе новое внутреннее представление чего-то такого, что сильнее по эффекту и сможет увести вас, если вы это увидите или услышите, от мыслей о еде вообще. Если вы свяжете между собой эти два представления, то всякий раз, когда вы будете думать о переедании, первое представление будет автоматически вызывать в памяти второе и переводить вас в такое состояние, когда вам не будет хотеться есть. Самое главное в этой «модели свиста» заключается в том, что, однажды внедрив ее в себя, вам уже не нужно думать о ней. Процесс будет происходить автоматически, без всяких сознательных усилий. Вот как работает на практике «модель свиста».

Шаг 1. Определите то поведение, которое вы хотите изменить. Постройте внутреннее представление этого поведения, как будто видимое вашими собственными глазами. Если вы хотите избавиться от привычки

грызть ногти, представьте себе такую картину: вы поднимаете руку, подносите пальцы к губам и начинаете грызть ногти.

Шаг 2. Теперь, когда у вас есть четкая картина того поведения, которое вы хотите изменить, вам нужно создать в себе другое представление, образ самого себя тогда, когда нужные вам изменения произойдут. Вы можете представить, как вы убираете пальцы ото рта, слегка надавливаете на кончики пальцев и на ногти, которые намеревались обгрызть. Вы смотрите на руку и видите свои ногти аккуратно подстриженными и обработанными, а самого себя прекрасно одетым, владеющим собой и уверенным в себе. Эта картина, которая будет изображать вас в желаемом состоянии, будет диссоциативной, ибо это идеал, к которому вы стремитесь, а не вы сами.

Шаг 3. Слейте в себе эти два изображения (соедините со «свистом») таким образом, чтобы ваше непродуктивное состояние автоматически вызывало полезный и активный жизненный опыт. Как только вы приведете в действие этот механизм срабатывания, все, что связано с образом кусания ногтей, будет автоматически вызывать в вашем сознании другой образ – идеально благополучного собственного изображения. Таким образом, вы создали для своего мозга совсем новый способ обращаться с тем, что в прошлом вас расстраивало.

Вот как производится эта «модель свиста». Начните с усиления яркости на картине поведения, которое вы хотите поменять. Затем в правом нижнем углу этой картины создайте маленькое темное изображение того, кем вы хотите быть. Теперь возьмите это маленькое изображение и мгновенно увеличьте его размеры и яркость, буквально заполнив им все то изображение поведения, которое вам уже ненужно. Выполняя этот процесс, произнесите про себя слово «ух!» с таким энтузиазмом, на какой только способны. Я понимаю, что это звучит несколько по-детски. Однако, сказав «ух!» самым взволнованным образом, вы пошлете серию мощных положительных сигналов в свое сознание. После того как у вас в сознании появилась четкая картина, весь процесс замены изображений будет отнимать у вас не больше времени, чем на произнесение слова «ух!». Теперь перед вами большая, яркая, четкая, цветная картина, изображающая вас таким, каким вы хотите быть. Старая картина исчезла навсегда.

Самыми важными моментами в применении этой модели являются быстрота и многократность повторения. Вы должны ясно видеть и чувствовать, как маленькое темное изображение становится огромным и

ярким, вырастая и заполняя все прежнее изображение, разрушая его и заменяя даже большим, более ярким изображением нового положения вещей. Почувствуйте удовлетворение от созерцания вещей такими, какими они должны быть. Затем откройте глаза на секунду, чтобы разрушить это состояние. Когда вы снова закроете глаза, проделайте это упражнение еще раз. Старайтесь видеть те вещи, которые вы хотите изменить, в виде большого изображения, а затем наблюдайте за тем, как маленькое изображение стремительно растет в размерах, становится ярче и занимает весь экран при слове «ух!». Сделайте небольшую паузу после этого опыта, откройте глаза. Затем закройте глаза снова. Найдите еще что-нибудь в себе, что вы хотите изменить. Взгляните на исходное изображение и определите то, что вы хотите в нем поменять. Сделайте это под слово «ух!». Проделайте всю процедуру пять или шесть раз, причем как можно быстрее. Помните, что главным ключом к успеху является скорость; при этом нужно чувствовать удовольствие. Сконструировали картинки, рассмотрели их мысленным взором, «ух!» – и готово… И повторяйте так до тех пор, пока не добьетесь автоматической замены старого изображения новым, которое вызовет новые состояния и, следовательно, новое поведение.

Теперь вызовите в памяти самое первое изображение. Что происходит? Если, например, вы вернулись к изображению самого себя, грызущего ногти, то теперь вы уже чувствуете, что вам очень трудно представить себе эту картину. Она кажется вам уже неестественной. Если такого не происходит, повторите тренировку. Сейчас вы уже будете выполнять все предписанное гораздо быстрее, с уверенностью, что положительные эмоции у вас стали гораздо сильнее отрицательных. У вас может ничего не получиться в том случае, если образ, к которому вы стремитесь, не волнует вас или не кажется достаточно желанным. Очень важно, чтобы новый образ был достаточно привлекательным, приводящим вас в мотивированное и энергичное состояние, чтобы он был таким, каким вы действительно хотите стать. Иногда, если добавить новые оттенки чувств, например запах или вкус, эта методика работает еще лучше. «Модель свиста» дает потрясающие результаты, поскольку она опирается на некоторые особенности нашего мозга, имеющего склонность уходить от неприятных вещей и двигаться в направлении приятных. Изображение самого себя, переставшего грызть ногти, выглядит более привлекательным, чем образ человека, постоянно грызущего ногти, вы дали своему мозгу мощный сигнал того поведения, к которому необходимо двигаться. Я сам проделал это на себе, чтобы избавиться от дурной привычки, которая так вросла в меня, что сделалась уже бессознательной. После того как я

применил к себе «модель свиста», я неожиданно поймал себя на том, что грызу ноготь. Поначалу я воспринял это как неудачу своей методики. Но потом я понял, что раз я осознаю свою вредную привычку – это уже прогресс. После этого я провел десятикратную тренировку по «модели свиста», которая навсегда избавила меня от этой дурацкой привычки.

Вы можете проделать то же самое со своими страхами или неуверенностью. Возьмите что-нибудь, чего вы боитесь. Теперь представьте, что все получается так, как вы хотите. Сделайте эту картину для себя поистине волнующей. Затем несколько раз соедините эти два образа вместе. А теперь снова подумайте о чем-нибудь, чего вы боитесь. Что вы теперь чувствуете? Если тренировку с «моделью свиста» вы провели эффективно, то в тот момент, когда вы начнете думать о чем-то, чего раньше боялись, вы будете автоматически переключаться на мысли о том, как вы хотите видеть вещи.

Можно получить другой вариант «модели свиста», добавив в нее мотив рогатки. Натяните мысленно между двух столбов картину того поведения, которое вы хотите изменить. К этим же столбам мысленно привяжите концы резинки, чтобы получилась рогатка. Затем вложите в зажим рогатки как камешек маленькую картинку, изображающую поведение, которое вы хотели бы усвоить, и оттягивайте резинку как можно сильнее. Затем отпустите резинку и наблюдайте за тем, как камешек – новый образ – пробьет старое изображение между столбов и в вашем сознании. Важно, проделывая это, натягивать резинку как следует. При этом произносите слово «ух!», как будто сами прорываетесь сквозь старое ограничивающее изображение. Если вы сделаете все правильно и убедительно, через мгновение после того, как вы мысленно отпустили резинку, картина вашего нового поведения должна заиграть всеми красками в вашем сознании. Приостановите сейчас чтение книги и займитесь непосредственно этим «рогаточным» упражнением, пытаясь преодолеть какое-нибудь из своих ограничений или поменять что-либо в своем поведении.

Помните, что ваше сознание может подчинить себе даже законы природы и законы вселенной весьма эффективным способом: давая вам возможность возвращаться в прошлое. Время нельзя повернуть вспять, нельзя изменить ход событий, но вы можете все это сделать в своем сознании. Предположим, вы вошли утром в свой кабинет и первое, что увидели на столе, – недописанный важный отчет, который вам срочно нужно сдать. Незаконченная работа переводит вас в очень непродуктивное, угнетенное состояние. Вы чувствуете себя чрезвычайно раздраженным и готовы выскочить из кабинета и выплеснуть свой гнев на секретаршу. Однако крик не даст продуктивных результатов, а ведь именно они вам нужны. Он только ухудшит ситуацию. Самое разумное для вас сейчас – это поменять свое состояние, вернуться на несколько минут в прошлое и

перевести себя в такое состояние, которое позволило бы вам справиться с задачей. Именно этого вы можете добиться, поменяв свои внутренние представления.

В этой книге я уже не раз повторял, что важно быть независимым, владеть собой и самому распоряжаться работой своего мозга. Сейчас вы уже представляете, как конкретно можно этого добиваться. С помощью всего нескольких упражнений, которые мы недавно проделали, вы приобрели возможность полностью контролировать свои состояния. Только представьте себе, какой станет ваша жизнь, если вы вспомните весь замечательный опыт своей жизни и представите его себе ярким, близким и красочным; как радостно, ритмично и мелодично он зазвучит; каким он будет нежным, теплым и мягким! А весь свой отрицательный опыт вы представите в виде невзрачных, нечетких и неподвижных изображений со слабыми, неслышными голосами и почти неосязаемыми формами, которые вы даже не можете потрогать, так как они чрезвычайно далеко. Преуспевающие люди совершают этот процесс бессознательно. Они прекрасно знают, как увеличить громкость звуков и как уменьшить, если это не то, что они хотят слышать. Все, что вы изучили в данной главе, и относится к моделированию этих процессов.

Я не предлагаю, чтобы вы игнорировали проблемы. Есть вещи, которым надо уделять внимание. Мы все знаем людей, которые, успешно справившись в течение трудового дня с девяноста девятью проблемами, тем не менее приходят домой в совершенно подавленном настроении. Почему так происходит? Ведь всего с одной из своих проблем они не справились, однако они преувеличили эту единственную вещь, превратив ее в большую, яркую, сверкающую картину, а все девяносто девять успешных дел превратили в маленькие, нечеткие и несущественные изображения.

Многие люди проживают свою жизнь именно таким образом. У меня были клиенты, которые говорили мне: «Я постоянно в подавленном состоянии». Причем они произносили это почти с гордостью, поскольку депрессия стала уже частью их мировоззрения. Многие психотерапевты начинают вести длинные беседы с такими пациентами, пытаясь выявить причины их депрессии. Они заставляют пациентов часами рассказывать о своем состоянии. Они начинают рыться в грудах мусора переживаний такого больного, постоянно перебирая несчастный и низкоэмоциональный опыт. Из таких методов лечения вырастают только многолетние долги пациентов своим врачам и затяжные болезни.

Ни один человек не может вечно находиться в подавленном состоянии.

Депрессия не является постоянным состоянием организма вроде увечья. Это состояние, в которое люди входят и из которого выходят. На самом деле большинство людей, которые часто испытывают подавленность, имели в своей жизни массу счастливых моментов, может быть, даже больше, чем обычный средний человек. Просто они не умеют представлять себе этот свой положительный опыт в виде крупных, ярких ассоциативных картин. Возможно, они представляют свои счастливые времена как очень далекие. Оторвитесь на минутку от чтения и вспомните о событии, которое произошло с вами на прошлой неделе, после этого оттолкните его от себя. Не правда ли, оно представляется вам уже не таким недавним опытом, как только что казалось? А что, если вы приблизите его к себе поближе? Не правда ли, теперь оно стало казаться более свежим? Некоторые люди умудряются проделывать такие вещи со своим недавним положительным опытом, отодвигая его настолько, что кажется, что это произошло с ними много лет назад, при этом их основные проблемы подходят все ближе и ближе. Вам наверняка приходилось слышать, как кто-то говорил: «Мне так нужно убежать от всех своих проблем». Для этого вам совсем не нужно улетать в далекую страну. Просто оттолкните их от себя подальше в своем воображении и почувствуйте разницу. У людей, подверженных депрессии, сознание до краев заполнено чудовищными, шумными, близкими и тяжелыми образами неприятностей и сложностей, которые почти вытеснили маленькие, робкие, невзрачные образы хороших времен. Если вы хотите перемен, не купайтесь в своих тягостных прошлых воспоминаниях; поменяйте оттенки чувств и саму структуру воспоминаний. А затем соедините эти негативные воспоминания с чем-то по-настоящему захватывающим в жизни, проявив при этом всю свою жизненную энергию, юмор, терпение и силу воли.

Некоторые говорят: «Минутку-минутку, нельзя все изменить так быстро». А почему нельзя? Иногда гораздо удобнее ухватить что-то в мгновение ока, чем растягивать это надолго. Именно так мозг учится новому. Вспомните о том, как вы смотрите кино. Вы просматриваете тысячи кадров и объединяете их в одно динамическое целое. А что было бы, если бы вы увидели один кадр, через час другой, а через день или через два – третий? Вы бы ничего не поняли, не правда ли? Вот так и изменения ваших состояний. Если вы что-то делаете быстро, вносите изменения в свое сознание сию минуту, если быстро меняете свои состояния и поведение, вы можете сами себе доказать, насколько велики ваши возможности. Нужен более мощный рывок, а не многие месяцы сосредоточенного размышления. Согласно законам квантовой физики,

изменения в предметах происходит не медленно в течение длительного времени – они осуществляются так называемыми квантовыми скачками. Точно так же и мы можем перескакивать с одного уровня жизненного опыта на другой. Если вам не нравится, как вы себя чувствуете, быстро измените свое представление о себе. Это так просто.

Давайте рассмотрим другой пример – любовь. Любовь для большинства из нас является прекрасным, вечным, почти мистическим опытом. Она также представляет интерес для моделирования, поскольку любовь является состоянием и, как и все другие состояния, она является результатом конкретного набора действий или стимулов, которые совершаются или воспринимаются определенным образом. Как мы обычно влюбляемся? Одной из наиболее важных составляющих восприятия любви является то, что мы отделяем все, что любим в ком-то, от тех вещей, которые мы не любим. Влюбленность может оказаться тяжелым, дезориентирующим чувством по той причине, что оно ничем не уравновешено. Вы не рассматриваете человека, в которого влюблены, как строгий балансовый отчет, перечисляющий хорошие и плохие его качества, не пропускаете все это через компьютер, чтобы подвести итог. Вы полностью захвачены всего несколькими чертами другого человека, которые кажутся вам чарующими. Вы даже представить себе не можете в такие моменты, что любимый человек может иметь хоть какие-нибудь недостатки или совершать хоть какие-нибудь ошибки.

Что же может разрушить любовь? Разные факторы. Возможно, вы перестали связывать этого человека с теми привлекательными чертами, за которые ранее его полюбили. Может быть, вы начали связывать этого человека с чем-то неприятным, что произошло в вашей жизни, и отдалять его от того приятного, что вы ранее с ним делили. Как же все это происходит? Человек может заметить какие-то неприятные мелочи в поведении другого и увеличить их в своем сознании до больших, ярких картин, например, привычку своего партнера оставлять незакрытым тюбик зубной пасты или разбрасывать по всей квартире свои вещи. А может быть, он перестал писать ей любовные письма. Возможно, она часто вспоминает то, что он наговорил ей сгоряча в пылу ссоры, и у нее в голове этот разговор прокручивается снова и снова, заставляя вновь переживать этот негативный опыт. Она уже не помнит, как нежно он прикасался к ней и какие прекрасные слова он говорил ей на прошлой неделе, какие подарки делал ей к праздникам.

Подобные примеры можно продолжать и продолжать. Помните, что в такой череде воспоминаний нет ничего неправильного. Но вы теперь уже

понимаете, что характер ваших представлений будет самым серьезным образом влиять на качество ваших взаимоотношений. А что, если в разгар скандала вы вдруг вспомните о том, как вы в первый раз его (ее) поцеловали или взяли за руку, о том времени, когда ваш любимый (любимая) сделал для вас что-то особенное, и именно это изображение вы сделаете большим, приближенным и ярким? В этом состоянии как вы станете относиться к любимому человеку?

Очень важно, чтобы мы регулярно анализировали свою модель взаимоотношений с другими и постоянно спрашивали себя: «Если я буду и дальше представлять себе вещи таким образом, как это скажется на главных результатах моей жизни? В каком направлении ведет меня мое сегодняшнее поведение, то ли это направление, которое мне нужно? Может быть, сейчас самое время проанализировать, какой результат дают мои умственные и физические действия?» Вам ведь совсем не хочется впоследствии осознать, что вы так легко и просто могли бы изменить то поведение, которое привело вас в итоге туда, где вы совсем не желаете быть.

Может оказаться разумным проверить, есть ли у вас конкретные модели использования ассоциаций и диссоциаций. Многие люди имеют привычку диссоциироваться от всех своих переживаний. Кажется, их мало что трогает в эмоциональном плане. Диссоциации имеют свои преимущества: если вы не будете проявлять слишком много эмоций относительно каких-то вещей, у вас может оказаться больше ресурсов и возможностей, для того чтобы справиться с ними. Однако, если это превратится у вас в устойчивую модель представления основного своего жизненного опыта, вы можете утратить то, что я называю соком жизни, огромным количеством радости. Мне доводилось консультировать консервативных людей, которые были очень ограничены в выражении своих чувств, и создавать для них новые модели восприятия. За счет значительного увеличения их ассоциативных внутренних представлений они смогли вернуться к жизни, найти в ней новые прелести и новый положительный опыт.

С другой стороны, если подавляющее большинство ваших внутренних представлений будут полностью ассоциативными, вы можете обнаружить, что эмоционально истощили себя. У вас могут возникнуть большие трудности в жизни, поскольку вы будете остро реагировать на каждую мелочь, потому что жизнь не всегда радость или восхищение. Человек, сознание которого перенасыщено ассоциативными образами, очень раним и часто принимает многие вещи слишком близко к сердцу.

Главное в жизни – равновесие во всем, включающее в себя перцептуальные фильтры ассоциаций и диссоциаций. Мы можем принять что-то близко к сердцу, а можем и дистанцироваться от того, что нам не по душе. Важно только ассоциироваться сознательно, так, чтобы это нам помогало. Мы можем взять под контроль любое представление, которое возникает у нас в мозгу. Помните, что вы узнали о могуществе наших убеждений? Мы с вами пришли к выводу, что не рождаемся с убеждениями и верованиями, что они могут изменяться. Когда мы были малыми детьми, мы верили в то, что сейчас представляется смешным. Главу, в которой рассматривались убеждения, мы закончили ключевым вопросом: каким образом мы впитываем в себя позитивные убеждения и боремся с негативными? Первым шагом, как вы помните, было осознание того, что вера оказывает колоссальное воздействие на нашу жизнь. В этой главе вы делаете второй шаг: учитесь изменению ваших представлений об усвоенных вами привычках и убеждениях. Ибо если вам удастся изменить структуру ваших представлений, вы измените отношение к ним и сможете повлиять на свой жизненный опыт. Вы сможете представлять вещи самому себе таким способом, который наполняет вас энергией. Начинать это надо прямо сейчас!

Помните, что вера является сильным эмоциональным состоянием уверенности, которую вы испытываете относительно конкретных людей, предметов, идей или опыта жизни. Как можно создать в себе эту уверенность? За счет применения конкретных оттенков чувств. Как вы думаете, сможете ли вы оставаться уверенным в чем-то расплывчатом, несфокусированном, зыбком и далеком и каким может быть ваше отношение к чему-то совершенно противоположному?

Наш мозг представляет собой своеобразную картотеку. У некоторых людей то, во что они верят, хранится в левой части мозга, а то, в чем они не уверены, – в правой. Я знаю, что это может показаться смешным, однако можно полностью изменить человека с такой системой кодирования, просто убедив его мысленно переносить свои «карточки» из правой части в левую, где его мозг сохраняет все то, во что он верит. Делая так, он станет проникаться уверенностью: он начнет верить в такие идеи или понятия, в которые всего мгновение назад не верил!

Такая смена веры осуществляется просто по контрасту между вашими представлениями о чем-то, в чем вы абсолютно убеждены, и тем, в чем вы пока не уверены. Начните с чего-нибудь такого, в чем вы уверены абсолютно, например с того, что вас зовут так-то и так-то, что вам столько-то лет, что вы родились там-то и там-то, или с того, что вы любите своих

детей, или с того, что Майлс Дэвис является одним из самых великих трубачей в истории джаза. Подумайте о чем-то, во что вы верите безоговорочно, о чем-то, в чем вы абсолютно уверены как в истине. А теперь подумайте о чем-то, в чем вы уверены не до конца, о чем-то, во что бы вы хотели верить, но не можете, поскольку в вас нет полной уверенности. Вы можете использовать одно из тех семи сомнительных представлений об успехе, которые приведены в главе 5. (Не выбирайте, однако, ничего такого, во что вы не верите вовсе, поскольку, если вы говорите, что во что-то не верите, это означает, что вы верите в то, что это не так.)

А теперь давайте пройдемся по вашим оттенкам чувств, как мы делали это раньше, когда рассматривали мотивации. Переберите все визуальные, слуховые и кинестетические аспекты той вещи, в которую вы безоговорочно верите. Затем проделайте то же самое с таким предметом или явлением, в котором вы не уверены. Обратите внимание на разницу между ними. Находятся ли те вещи, в которые вы верите, в том же самом месте, где и вещи, в которых вы не уверены? Находится ли то, во что вы верите, ближе к вам, или ярче, или крупнее, чем то, в чем вы не уверены? Воспринимаете ли вы первое стоп-кадром, а другое – живым фильмом? Движутся ли одни вещи быстрее, чем другие?

Затем проделайте с ними то же самое, что мы делали с мотивацией. Перепрограммируйте свои оттенки чувств того, в чем вы не уверены, таким образом, чтобы они совпадали с тем, во что вы верите. Поменяйте цвет и расположение. Измените голоса, интонации, темп звучания и тональность звуков. Измените ваше восприятие текстуры, веса и температуры. Как вы себя теперь чувствуете относительно этих вещей? Если вы правильно трансформировали то представление, которое вызывало у вас неуверенность, то теперь вы начнете чувствовать себя уверенным относительного того, в чем вы не были уверены еще мгновение назад.

Единственная сложность, с которой многие люди сталкиваются в своей вере, – это их уверенность, что нельзя изменить вещи так быстро. Это как раз такое убеждение, которое им тоже полезно изменить.

Эту же методику можно использовать для обнаружения различий между теми вещами, в которых вы не можете разобраться, и теми, которые, как вам кажется, вы понимаете хорошо. Если вас что-то смущает, это может объясняться тем, что ваше внутреннее представление об этом маленькое, несфокусированное, расплывчатое или очень отдаленное, в то время как те вещи, которые вы понимаете, представляются в вашем сознании как близкие, яркие и четкие. Обратите внимание на то, что будет

происходить с вашими чувствами, когда вы будете менять свои расплывчатые представления на четко отражающие, хорошо понятные вам вещи.

Безусловно, приближение предметов или явлений, а также придание им большей яркости не всякого человека обогащает непосредственным опытом. Для некоторых все может быть наоборот: впечатления интенсифицируются, когда предмет становится темнее и его контуры как бы размыты. Важно найти, какие оттенки чувств являются определяющими для вас и для того человека, которому вы хотите помочь измениться, а затем приложить достаточное количество личной энергии, для того чтобы следовать этой методике, используя ее положения.

То, что мы в действительности совершаем, работая с оттенками чувств, это простое переименование системы стимулов, которые дают команду мозгу, как оценивать тот или иной опыт. Ваш мозг будет отвечать на любые сигналы (оттенки чувств), которые вы ему подаете. Если вы будете подавать сигналы одного типа, мозг будет чувствовать боль. Если вы примените другие оттенки чувств, вы можете уже через несколько мгновений чувствовать радость. Например, работая в нейролингвистической профессиональной школе в Финиксе, штат Аризона, я однажды заметил во время занятия, что на лицах большинства моих слушателей отражается какая-то напряженность. Это заставило меня подумать, что они испытывают боль. Я мысленно вспомнил, о чем я только что говорил, и не нашел ничего, что могло вызвать у них такую реакцию. Наконец я спросил кого-то: «Что вы сейчас чувствуете?» Он ответил: «Головную боль». Как только он сказал это, те же слова повторил другой слушатель, и третий, и четвертый. Более шестидесяти процентов находящихся в аудитории чувствовали головную боль. Они объяснили, что яркий свет от экранов видеомониторов слепит им глаза, раздражает их и вызывает головную боль. Кроме того, мы находились в комнате без окон, а несколько часов назад вышла из строя вентиляция, поэтому было очень душно. Все эти факторы привели к физиологическому сдвигу в ощущениях этих людей. Итак, что мне оставалось делать: послать кого-нибудь за аспирином?

Конечно нет. Мозг ощущает боль только тогда, когда он получает стимулы или внешние сигналы, которые сообщают ему о том, что он должен чувствовать боль. Поэтому я попросил людей описывать мне оттенки чувств их собственной боли. Для некоторых это было очень сложно и вызывало большое волнение, для других – нет. Некоторые описали боль как что-то большое и яркое (вы уже можете представить, как

они это чувствовали), в то время как для других это было что-то мелкое. После этого я предложил им поменять их оттенки чувств боли, сначала попытавшись отделить себя от боли и вывести ее за пределы собственного сознания. Затем я постарался вывести их за пределы чувств (диссоциироваться), давая возможность увидеть форму и размер боли и поставить ее на расстояние от себя. Потом я попросил их сделать свои представления то больше, то меньше, заставляя их расти и прорываться за пределы потолка, а затем сжимать до микроскопических размеров. В заключение я заставлял их выталкивать свою боль к солнцу и наблюдать за тем, как она испаряется, возвращаясь затем на землю в виде солнечных лучей, согревающих растения. После этого я спросил своих подопечных, как они теперь себя чувствуют. Менее чем за пять минут девяносто пять процентов слушателей практически избавились от головной боли.

Они изменили свои внутренние представления о том, что интерпретировали как боль, поэтому их мозг, получив на этот раз новые сигналы, выдавал новую реакцию. Оставшимся пяти процентам потребовалось еще пять минут, чтобы произвести в себе аналогичные радикальные перемены. Один мужчина страдал от сильной мигрени, но даже он почувствовал облегчение.

Когда я рассказываю этот опыт окружающим, некоторым трудно поверить, что и они могут избавиться от боли так же быстро и легко. А разве не приходилось вам проделывать это бессознательно сотни раз? Разве вы не можете вспомнить, как однажды чувствовали боль, но затем увлеклись каким-то занятием или произошло что-то взволновавшее вас, а потом вы вдруг обнаружили, что не чувствуете никакой боли? Боль может просто уйти и не возвращаться до тех пор, пока вы не станете представлять ее себе. Приложив немного сознательных усилий для изменения своих собственных представлений, вы можете легко избавляться от головной боли по собственному желанию.

Действительно, изучив сигналы, которые создают в вашем мозгу конкретные результаты, вы можете заставить себя чувствовать все, что вам необходимо.

И последнее предостережение: большое количество фильтров человеческого опыта может управлять нашей способностью поддерживать в себе новые внутренние представления или даже легко вносить в них изменения. Эти фильтры могут заглушать то, что мы больше всего ценим, и отбросить какие-то дополнительные преимущества нашего сегодняшнего опыта. Значение человеческих ценностей заслуживают отдельной главы, а подсознательные вторичные выгоды мы рассмотрим в главе 16, когда

будем разбирать процесс переоформления наших представлений. Если боль посылает вам важные сигналы о чем-то, что вам необходимо поменять в своем организме, то до тех пор, пока вы не произведете в нем необходимые изменения, боль, скорее всего, будет возвращаться, поскольку она дает вам важную информацию.

Обладая теми знаниями, которые вы накопили к этому моменту, вы уже можете в значительной степени улучшить свою собственную жизнь, а также жизнь ваших знакомых. Давайте рассмотрим сейчас еще один аспект структуры нашего сознания, важнейший составляющий элемент, который может вдохновить нас на эффективное моделирование чужого поведения.

7. Синтаксис успеха

Только все должно быть благопристойно и чинно.

Первое послание к Коринфянам 14:40

В этой книге мы анализировали то, как люди действуют. Мы установили, что люди, способные на достижение выдающихся результатов, постоянно выполняют набор определенных действий, как мысленных (которые они производят в уме), так и физических (которые выполняются ими во внешнем мире). Если мы станем выполнять такие же действия, мы должны получить такие же или похожие результаты. Но есть еще один фактор, оказывающий влияние на результаты, – синтактика действий (или, используя грамматический термин, синтаксис). Синтактика, то есть способ организации частей, всегда сказывается на смысле целого.

Какая разница между выражениями: «Джо укусил пони» и «Пони укусил Джо»? Разница большая, особенно если вы и есть тот самый Джо. Слова употребляются одни и те же. Разница заключается в синтаксисе, то есть в порядке употребления слов. Аналогично значение получаемого нами опыта определяется порядком тех сигналов, которые поступают в наш мозг. Используются одни и те же стимулы, одни и те же слова, но значения получаются разные. Если мы собираемся эффективно смоделировать результаты преуспевающих людей, чрезвычайно важно это понимать. Тот порядок, в котором предметы и явления представляются в нашем мозгу, заставляет мозг фиксировать и регистрировать их совершенно определенным образом. Это напоминает поток команд в компьютер. Если вы запрограммировали последовательность команд правильно, то компьютер постарается использовать все свои возможности и выдаст вам те результаты, которых вы ждете. Если же вы будете программировать нужные команды неправильно, то никогда не получите тот результат, на который рассчитываете.

Мы будем использовать слово «стратегия» для описания трех видов факторов – внутренних представлений, соответствующих оттенков чувств и необходимого синтаксиса, – которые взаимодействуют, создавая конкретный результат.

Мы можем подобрать стратегию для достижения всего, чего хотим в

жизни: любви, привлекательности, мотивации, решительности т. д. Если мы выясним, какова наша стратегия для любви, мы можем вызывать это состояние усилием воли. Если мы проанализируем, какие действия предпринимаем и в какой последовательности, принимая определенное решение, тогда, оказавшись в нерешительности, можем стать решительными мгновенно. Мы будем знать, на какие клавиши нашего внутреннего биокомпьютера и в каком порядке нажимать, чтобы получить те результаты, к которым стремимся.

Хорошим примером-метафорой того, из каких компонентов состоит стратегия и как ее использовать, может служить рецепт выпекания торта. Если кто-то сделал самый большой в мире шоколадный торт, то сможете ли и вы повторить это достижение? Конечно, сможете, если у вас будет точный рецепт. Рецепт – не что иное, как стратегия, конкретный план, в котором отражено, какие ресурсы и как мы должны использовать, чтобы получить конкретный результат. Если предположить, что все мы имеем похожие нервные системы, тогда следует думать, что у нас и схожие ресурсы потенциалов для достижения успеха. Именно наша стратегия – то, как мы организуем и используем свои ресурсы, – определяет получаемые результаты. Это также закон любого бизнеса. У какой-то компании могут быть великолепные ресурсы, но компания с лучшей стратегией, позволяющей эффективнее использовать ресурсы, добивается преимущественного положения на рынке.

Итак, что же вам требуется для того, чтобы у вас получился такой же торт, как у мастера-пекаря? Вам нужен рецепт, причем вы должны строго следовать ему. Если вы будете следовать рецепту до последней буквы, вы получите точно такие же результаты, даже если никогда в жизни не пекли торт. Возможно, пекарь-рекордсмен работал над этим рецептом многие годы методом проб и ошибок, прежде чем получил окончательный вариант. Следуя его рецепту, моделируя в точности его поведение и действия, вы можете сэкономить уйму времени.

Существуют различные стратегии: для достижения финансового успеха, для укрепления и сохранения здоровья, счастья и любви. Если рядом с вами есть люди, которые добились финансового успеха или прекрасных отношений с другими людьми, вам просто нужно выявить их стратегию и применить ее к себе для получения аналогичных результатов, при этом вы сэкономите огромное количество времени и сил. Вот в чем заключается мощь моделирования. Вам не надо тратить годы на то, чтобы научиться делать что угодно.

Что же мы можем найти для себя в рецепте, что обеспечивало бы

эффективность наших действий? Во-первых, он сообщает нам, какие исходные вещества, ингредиенты, нам нужно взять для получения результата. В «выпекании» человеческого опыта такими ингредиентами являются пять наших чувств. Все результаты человеческой деятельности строятся или создаются благодаря специфическому использованию нашего зрения, слуха, кинестетики, вкуса и обоняния, которые выступают в виде систем представления. О чем же еще говорит рецепт, что позволяет нам производить в точности те же результаты, каких достиг автор этого рецепта? Он сообщает нам о том, в каких количествах нужно взять ингредиенты. Вот и для репродуцирования человеческого опыта нам тоже требуется знать не только о самих ингредиентах, но и в каких количествах каждый из них необходим. О количественном составе ингредиентов человеческого опыта говорят наши оттенки чувств. Они сообщают нам конкретно, сколько чего нужно. Например, сколько нужно визуального ввода – какова должна быть яркость или затемненность, как близко мы должны приблизить к себе опыт. Какой взять темп, какую использовать текстуру.

Достаточно ли всего этого для успеха? Если вы знаете, какие нужно взять ингредиенты и в каком количестве, можете ли вы сейчас испечь торт такого же качества? Нет, и до тех пор, пока вы не будете знакомы с «синтаксисом» производства, то есть когда что делать и в какой последовательности. Какой может получиться у вас торт, если вы будете закладывать в него сначала то, что пекарь-кондитер закладывает в конце? Получится ли торт нужного качества? Сомневаюсь. Если, однако, вы берете все необходимые ингредиенты в точно заданных количествах и делаете все в нужной последовательности, тогда вы придете к тем же результатам.

У нас есть стратегия на что угодно – на мотивацию, на то, чтобы сделать покупку, на любовь, на то, чтобы притягивать к себе людей. Конкретная последовательность конкретных стимулов всегда даст нужный конкретный результат. Стратегия – своего рода цифровой код к вашему сейфу. Даже если вы знаете все цифры, но не знаете их последовательность, вам замок не открыть. Однако, если вы выстроите нужные цифры в нужной последовательности, замок будет открываться каждый раз. Итак, нам нужно найти ту единственную комбинацию, которая открыла сейф другого преуспевающего человека, чтобы открыть ваш собственный.

Из каких «кирпичиков» строится синтаксис? Из наших чувств. Мы работаем с нашим чувственным вводом на двух уровнях – внутреннем и

внешнем. Синтаксис – это как раз тот способ, которым мы складываем вместе «кирпичики» нашего внешнего опыта и того, как мы его представляем себе изнутри.

Например, у вас может быть два вида визуального опыта. Первый – это то, что вы видите во внешнем мире. По мере того как вы читаете эту книгу и пробегаете глазами по черным буквам на белом фоне, вы получаете определенное визуальное внешнее представление. Вторым является внутреннее видение. Помните, как в предыдущей главе мы проводили игры с визуальными представлениями и оттенками чувств, которыми манипулировали в собственном мозгу? Мы в действительности не видели перед собой тот пляж или те облака нашего счастливого прошлого, которые представляли в собственном воображении. Мы мысленно визуализировали их для себя.

То же самое верно и в отношении других наших чувств. Вы можете услышать гудок паровоза, доносящийся из открытого окна. Это внешний звуковой сигнал. Но вы можете услышать и внутренний голос, который звучит у вас в мозгу. Это внутренний звуковой сигнал. Если важна интонация голоса, то это будет звуковая тональность. Если важны слова (их значение), которые произносит голос, это будет звуковой код (содержание). Вы можете чувствовать, ощущать или осязать текстуру обивки своего кресла, в котором сейчас сидите. Это ваше внешнее кинестетическое ощущение. Но вы можете ощущать и чувство глубоко внутри себя, которое доставляет вам добро или причиняет зло. Это внутреннее кинестетическое ощущение.

Для того чтобы записать в рецепте, что нам надо делать и когда, необходима система записи, своего рода кодировка. Точно такую же систему записи (нотацию) мы используем для описания стратегии. Мы можем использовать сокращенные обозначения для чувственных процессов, например: «З» – для зрительной информации, «С» – для слуховой, «К» – для кинестетической, «в» – для внутренней, «н» – для наружной, «т» – для тональной и «ц» – для цифровой (содержательной). Что-то увиденное во внешнем мире (зрительное внешнее) можно обозначить буквами Зн. Когда у нас возникает какое-то внутреннее чувство, мы его можем обозначить Кв. Давайте рассмотрим стратегию такого случая, когда кто-то получает мотивацию из того, что видит что-то (Зн), после этого говорит себе что-то (Свц), что создает движущие чувства (Кв) внутри. То есть эту стратегию можно представить следующим образом: Зн – Свц – Кв. Вы можете разговаривать с таким человеком целый день, убеждая его сделать что-то, и, скорее всего, это не приведет к успеху.

Однако, если вы покажете ему нужный результат и объясните, что он должен говорить самому себе, когда он видит это, вы можете перевести этого человека в нужное состояние почти мгновенно. В следующей главе я покажу вам, как разрабатывать стратегии, которыми люди могут пользоваться в конкретных ситуациях. Сейчас же я просто покажу вам, как эти стратегии работают и почему они так важны.

Итак, у нас есть стратегии на любое поведение в жизни, у нас есть модели представлений, которые стабильно дают конкретные результаты. Не многие из нас знают, как сознательно использовать эти стратегии, поэтому мы будем входить в различные состояния и выходить из них в зависимости от того, какие стимулы воздействуют на нас. Единственное, что вам нужно, – это сформулировать свою стратегию, которая приведет вас в нужное состояние как бы по команде. Вам также нужно научиться узнавать и распознавать стратегии других людей, чтобы точно знать, на что и как они реагируют.

Например, существует ли такой способ, которым вы постоянно организуете свой внутренний и внешний опыт, делая покупку? Скорее всего, он у вас есть. Может быть, вы даже и не осознаете его, но один и тот же синтаксис накопленного опыта, который привлекает вас к конкретному автомобилю, может привлечь вас также к конкретному дому, который вы собираетесь купить. Существует ряд определенных стимулов, которые, будучи выстроенными в правильной последовательности, немедленно переводят вас в такое состояние, которое настраивает на покупку. Все мы выполняем определенные последовательности действий для достижения определенных состояний и видов действий. Представление информации в синтаксисе другого человека является необычайно мощным средством взаимопонимания. И действительно, если проделать это эффективно, ваши сообщения становятся просто неотразимыми, потому что начинают автоматически вызывать нужные реакции в вашем собеседнике.

Какие еще бывают стратегии? Есть ли стратегия убеждения? Можно ли так организовать исходный материал, который вы кому-то представляете, чтобы он стал совершенно неотразимым? Конечно. А как насчет стратегии мотивации? Успокоения? Обучения? Спорта? Рынка? А как насчет депрессии? Или экстаза? Существуют ли конкретные способы так представить свой опыт окружающего мира, чтобы вызвать все эти чувства? Могу с вами спорить на что угодно, что они есть! Существуют стратегии эффективного управления. Существуют стратегии изобретательства и творчества. Когда что-то определенным образом затрагивает вас, вы переходите в нужное состояние. Вам остается только узнать, какой должна

быть ваша стратегия, чтобы вызвать в себе нужное состояние словно по мановению волшебной палочки. Вам нужно также научиться применять к себе стратегию других, чтобы знать, как дать людям то, что им нужно.

Итак, нам нужно только найти конкретную последовательность, конкретный синтаксис, который будет давать определенный результат в виде конкретного состояния. Если вы сможете сделать это и будете в состоянии совершать необходимые действия, вы можете спроектировать и создать свой мир таким, каким хотите его видеть. Стремление человека вызвать в себе те или иные состояния так же естественно, как стремление удовлетворить свои физические потребности, например потребность в воде и пище. Все, что вам нужно знать, – это синтаксис, правильная стратегия, для того чтобы привести себя в определенное состояние.

Один из самых успешных опытов по моделированию я провел в армии США. Меня представили генералу, которому я изложил основы Оптимальных Деятельностных Технологий, таких как НЛП. Я сказал ему, что могу взять любую обучающую программу, сократить вдвое время ее прохождения и за этот промежуток времени добиться лучших результатов. Очень самоуверенное заявление, не так ли? Генерал был заинтригован, но не поверил мне на слово, поэтому я нанялся к ним, чтобы обучить искусству НЛП. После успешной тренировки в этой области командование сухопутных войск подписало со мной контракт на моделирование всех их программ обучения и одновременно на подготовку группы специалистов по моделированию. При этом меня предупредили, что заплатят только в том случае, если я добьюсь обещанных результатов.

Первым проектом, который они попросили меня реализовать, была четырехдневная программа обучения новобранцев быстрой и меткой стрельбе из пистолета калибра.45. Обычно в среднем только 70 % солдат, проходивших обучение по этой программе, могли сдать экзамен, при этом генералу постоянно говорили, что это самый лучший результат, который может быть достигнут. Сначала я стал изучать то, с чем пришлось столкнуться. Я никогда в жизни не стрелял. Сама эта идея мне достаточно неприятна. Вместе со мной в этом проекте работал Джон Грайндер, поэтому я надеялся, что его прошлый опыт в стрельбе может нам помочь. Потом по различным объективным причинам Джон отказался от участия в этом проекте. Вы можете теперь представить, что творилось у меня в душе?! Кроме того, до меня дошли слухи, что двое парней из группы обучения собирались полностью саботировать мою работу, потому что, вероятно, позавидовали моим заработкам. Они намеревались преподать мне «урок». Не имея никакого опыта в стрельбе, потеряв свой

единственный козырь (Джона Грайндера) и зная, что есть люди, которые всячески будут стараться поднять меня на смех, я чуть было не запаниковал. Что мне оставалось делать?

С самого начала я взял этот гигантский образ неудачи, который уже сложился в моем мозгу, и буквально сжал его. После этого я начал создавать для себя новый набор установок о том, что я могу сделать. Я поменял систему своих убеждений от «Самые лучшие специалисты в армии не могут добиться того, что требуется от меня, значит, и я не смогу» на следующую установку: «Инструкторы по пистолетной стрельбе делают все возможное из того, что могут, но они очень мало или почти ничего не знают об эффектах внутренних представлений и о том, как моделировать стратегии лучших стрелков». Приведя себя в состояние активности и максимальной мобилизации ресурсов, я попросил генерала разрешить мне понаблюдать за лучшими стрелками, чтобы выявить, что в их действиях – ментальных и физических – способствует достижению высоких результатов в стрельбе. После того как я обнаружил «ту разницу, которая делает разницу», я смог научить солдат за более короткое время получать нужные результаты.

С помощью своей команды я выявил основные убеждения, которых придерживаются самые лучшие в мире стрелки, и противопоставил их убеждениям тех солдат, которые никак не могли научиться метко стрелять. После этого я выявил общий умственный синтаксис и стратегии, применяемые лучшими стрелками, и воспроизвел их таким образом, чтобы научить им стрелков-новичков. Этот синтаксис являлся результатом моих наблюдений за тысячами, а может быть, сотнями тысяч выстрелов и малейшими изменениями в технике стрельбы. Затем я смог смоделировать ключевые компоненты их физиологии.

Выявив оптимальную стратегию, необходимую для получения таких результатов, которые называются эффективной стрельбой, я разработал полуторадневный курс для начинающих стрелков. Каков же был результат? После прохождения этого курса 100 % солдат-новобранцев успешно сдали экзамен, а число тех, кто получил наивысшую оценку – специалист, – было в три раза больше, чем после стандартной четырехдневной программы. Научив новичков посылать в свой мозг те же сигналы, которые подавали самые лучшие стрелки, мы сделали их специалистами менее чем за половинный срок. После этого я собрал тех людей, которых моделировал, лучших стрелков страны, и рассказал им, как они могут улучшить свои стратегии. Результат последовал всего через час: один стрелок показал самый высокий результат для себя за последние

полгода, другой выбил больше «бычьих глаз» (так в шутку называется десятка мишени), чем на соревнованиях, в которых ему когда-либо приходилось участвовать. В своем докладе генералу об этих испытаниях тренер-полковник назвал достигнутые результаты первым крупным прорывом в стрельбе из пистолета со времен первой мировой войны.

Самое важное, что нужно понять из этого примера: даже когда у вас очень мало или практически нет никакого опыта или обстоятельства представляются безнадежными, имея прекрасную модель того, как добиться результатов, вы можете путем наблюдений ее воспроизвести – это приведет к аналогичным результатам за гораздо более короткое время, чем даже вы сами считали возможным.

Сходной стратегией пользуются многие спортсмены, моделируя достижения лучших в своем виде спорта. Если вы хотите повторить успех лыжника, вы должны сначала внимательно понаблюдать за его техникой (Зн). Наблюдая, вы должны имитировать его движения (Кн) до тех пор, пока они не станут частью вашего существа (Кв). (Если вы когда-либо видели, как идет лыжник, вы наверняка непроизвольно уже делали это. Глядя с трибуны на лыжника, который совершает поворот, вы непроизвольно поворачиваетесь вместе с ним, как если бы вы сами были на лыжах.) После этого вам нужно сделать внутреннее представление о квалифицированной ходьбе на лыжах (Зв). Итак, вы перешли от внешнего визуального образа к кинестетическому внешнему, а затем к кинестетическому внутреннему. Таким образом, вы можете сформировать для себя новый внутренний визуальный образ, на этот раз это будет диссоциативный образ самого себя, скользящего на лыжах (Зв). Это все равно, как если бы вы смотрели фильм, снятый о самом себе, в котором вы подражаете человеку-лыжнику с максимальной точностью. Затем вы как бы входите в этот кадр и, используя ассоциативные методы, стараетесь испытать те же самые ощущения, которые испытывает при выполнении определенных действий тот опытный лыжник, которого вы моделируете (Кв). Вы должны повторять это мысленное упражнение столько раз, пока не почувствуете себя вполне комфортно, выполняя его. Таким образом вы создадите для себя конкретную нейрологическую стратегию, которая поможет вам двигаться и работать на оптимальных уровнях. После этого вы можете опробовать свои действия на практике (Кн).

Синтаксис этой стратегии можно выразить следующей формулой: Зн – Кн – Кв – Зв – Зв – Кв – Кн. Это только один из сотен путей, с помощью которых вы можете моделировать другого человека. Помните, существует много способов достижения результата. Не существует правильных или

неправильных способов – есть только эффективные и малоэффективные.

Безусловно то, что вы можете воссоздать более точные результаты, если у вас будет более точная и полная информация обо всех деталях, характеризующих действия того человека, которого вы моделируете. В идеале, для того чтобы точно смоделировать кого-то, вам нужно также смоделировать его внутреннее представление, систему убеждений и элементарный синтаксис. Однако, даже просто наблюдая за человеком, которого вы хотите смоделировать, можно получить много информации о его физиологии. А физиология является еще одним фактором (более подробно мы поговорим об этом в главе 9), создающим то состояние, в котором мы находимся, и, следовательно, все виды результатов, которые мы получаем.

Одной из главных областей, где понимание стратегий и синтаксиса может играть большую роль, является образование. Почему некоторые дети «не могут» учиться? Я убежден в том, что есть две основные причины. Во-первых, мы часто не знаем наиболее эффективной стратегии для обучения кого-то какому-то конкретному делу. Во-вторых, у учителей часто нет достаточно точного представления о том, как по-разному разные дети учатся. Помните, что все мы имеем различные стратегии, и если вы не знаете чьей-то стратегии в учении, у вас будут большие проблемы, когда вы попытаетесь учить его.

Многие люди, например, испытывают трудности в правописании. Неужели потому, что они глупее грамотных людей? Нет. Тот, кто грамотно пишет, просто имеет лучше организованный синтаксис своих мыслей, то есть способ организации накопления и получения информации в данный момент. Можете ли вы получить необходимые результаты или нет, зависит просто от того, как вы устраиваете свой синтаксис тогда, когда запрашиваете у собственного мозга какую-нибудь информацию. Все, что вы видите, слышите или чувствуете, записывается у вас в мозгу. Многочисленные исследования показали, что люди, введенные в гипнотическое состояние, могут вспомнить (то есть получить доступ и найти) такие вещи, которые они никак не могли вспомнить, будучи в сознании.

Если вам трудно дается правописание, то все дело в том, как вы представляете самому себе слова. Какой может быть наилучшая стратегия грамотного письма? Безусловно, она не кинестетическая: очень трудно почувствовать слово на ощупь. Это, безусловно, не слуховое явление, поскольку есть очень много слов, которые звучат одинаково, но пишутся по-разному. Значит, с чем связано грамотное письмо? Оно связано с

умением запоминать внешнее изображение букв в определенном порядке. Способ научить людей правильно писать – научить их создавать такие визуальные образы, к которым можно в любое время получить быстрый доступ.

Возьмем слово «Альбукерке». Лучший способ научиться правильно писать это слово – повторять его по буквам снова и снова и таким образом сформировать картину этого слова в своем сознании. В следующей главе мы изучим те способы, с помощью которых люди получают доступ к различным разделам своего мозга. Например, Бэндлер и Гриндер, основатели науки НЛП, обнаружили, что положение зрачков в глазах и их движение указывает на ту часть нервной системы, к которой мы получили доступ в данный момент. Мы рассмотрим эти подсказки по доступу более подробно в следующей главе, а пока только скажем, что многие люди заставляют себя вспомнить какие-то визуальные образы, посмотрев при этом в потолок и чуть-чуть влево.

Лучший способ научиться писать слово «Альбукерке» – поместить это слово где-то вверху и слева, чтобы создать легко запоминаемый визуальный образ.

Здесь я хотел бы ввести еще одну концепцию: секционирование. Как правило, люди могут сознательно перерабатывать от пяти до девяти секций (порций) информации одновременно. Люди, способные на быстрое обучение, могут справиться с самой сложной задачей по той причине, что они умеют делить (дробить) информацию на небольшие участки или этапы, чтобы потом собрать их в исходное единое целое. Один из способов научиться правильно писать слово «Альбукерке» заключается в том, чтобы разбить его на три небольшие секции, например следующим образом: *Альбу/кер/ке*. Я хочу, чтобы вы написали три части этого слова на отдельных листках бумаги, подняли их вверх и влево от ваших глаз. Посмотрите на первую часть этого слова *Альбу*, закройте глаза и представьте эту часть мысленно. Откройте глаза, снова посмотрите на *Альбу*. Не произносите его, просто посмотрите. Снова закройте глаза и представьте себе зрительный образ этого слова. Продолжайте так 4–6 раз, до тех пор пока вы не сможете закрыть глаза и четко увидеть перед собой эту часть слова. Сейчас возьмите второй слог *кер*. Повторите тот же самый процесс с этой частью слова, затем перейдите к слогу *ке*. Теперь образ слова «Альбукерке» хранится в вашей памяти. Если это достаточно четкий и ясный образ, у вас, возможно, возникнет чувство (кинестетическое), что вы способны написать его правильно. После этого вы сможете написать это слово не только слева направо, но и справа налево. Теперь вы

правильно будете писать его всю свою жизнь. Я вам это гарантирую. То же самое можно проделать с любым трудным словом и стать таким образом чрезвычайно грамотным человеком, если даже раньше вы писали с ошибками свое собственное имя.

Еще одним аспектом учения является необходимость открывать стратегии обучения других людей. Как уже отмечалось выше, у каждого человека есть своя собственная нейрология, особый умственный полигон, который он использует постоянно. Но мы очень редко учитываем эти особенности человека воспринимать знания, полагая, что все учатся одинаково.

Позвольте привести вам один пример. Не так давно ко мне прислали одного молодого человека. Он принес с собой диагноз на шести страницах, где говорилось, что он дислексик, то есть человек, не способный грамотно писать, и что у него огромные психологические проблемы в школе. Я сразу же понял, что он привык воспринимать большую часть своего жизненного опыта кинестетически. Имея представление, как он перерабатывает информацию, я уже был в состоянии ему помочь. У человека оказался дар мгновенно схватывать суть вещей, которые он мог потрогать. Тем не менее большинство приемов стандартного обучения в школе осуществляется визуально или на слух. Проблема была не в том, что он не может учиться, а в том, что учителя не умели обучать его так, как он привык воспринимать, накапливать и искать информацию.

Первое, что я сделал, так это разорвал диагноз в клочья у него на глазах. «Это не более чем груда мусора», – сказал я ему. Это привлекло его внимание, поскольку он был готов к обычному в таких случаях граду вопросов. Вместо этого я стал рассказывать ему о том, как он мощно использует свою нервную систему. Я сказал: «Могу спорить, что у тебя прекрасные достижения в спорте». Он ответил: «Да, со спортом у меня хорошо». Выяснилось, что он увлекается серфингом. Мы поговорили немного о серфинге, при этом я заметил, что он очень оживился, то есть пришел в такое состояние, когда можно совершать эффективные действия. Он оказался в более продуктивном состоянии, в котором его никогда не видели учителя. Я объяснил ему, что у него привычка записывать информацию кинестетически и это можно использовать с большой выгодой в жизни. Однако его манера учиться создавала трудности для грамотного письма. Поэтому я объяснил ему, как представлять слова и тексты визуально, и провел работу с его оттенками чувств, чтобы он почувствовал к словам такое же отношение, какое у него было к серфингу. Через пятнадцать минут он уже писал как вундеркинд.

Как же после этого можно говорить, что некоторые дети «не умеют учиться»? Дело в том, что у этих детей просто нет нужной стратегии. Их нужно научить использовать собственные ресурсы. Как-то я обучал этим стратегиям школьную учительницу, работавшую с «умственно отсталыми» подростками в возрасте от одиннадцати до четырнадцати лет, которые на экзамене по правописанию никогда не имели результат выше 70 баллов по принятой в Америке стобалльной системе, а большинство из них оставались на уровне 25–50 баллов. Учительница, которую я обучал, пришла к выводу, что у 90 % ее «безнадежных» учеников слуховая или кинестетическая стратегия обучения правописанию. Спустя неделю после того, как она начала использовать новую стратегию спеллинга (обучения правописанию), девятнадцать из двадцати шести учеников получили в результате 100 баллов, двое – 90, двое – 80 и оставшиеся трое – 70 баллов. Учительница также отметила, что произошел существенный сдвиг в их поведении – как по волшебству исчезли все проблемы с поведением. Учительница подготовила доклад об этой методике и прочитала его на районной школьной конференции.

Я убежден, что одна из самых серьезных проблем в образовании состоит в том, что учителя не понимают тех стратегий, по которым учатся их студенты. Они не знают кода к замкам в сейфах, где хранится информационный багаж этих студентов. Комбинация замка может быть сначала два поворота влево, а затем двадцать четыре поворота вправо, а учитель пробует сначала двадцать четыре оборота вправо, а потом два оборота влево. До сих пор наш образовательный процесс был направлен на то, что студенты должны знать, а не на то, как им легче усваивать эти знания. Методы Оптимальных Деятельностных Технологий учат этим конкретным стратегиям, которые могут использоваться различными людьми для более эффективной учебы, а также лучшим способам обучиться конкретному предмету, например такому, как правописание.

Знаете, как Альберт Эйнштейн додумался до своей теории относительности? Он рассказывал потом, что ключевым моментом, который ему существенно помог, было его умение представить, что произошло бы с ним, если бы он сидел «на кончике светового луча». Если другой человек не способен представить себе это, у него могут возникнуть трудности в понимании теории относительности. Поэтому лучшим способом эффективно учиться является умение управлять своим сознанием. Именно этим и занимаются Оптимальные Деятельностные Технологии. Они учат нас, как использовать наиболее эффективные стратегии для максимально быстрого и точного воспроизведения тех

результатов, которые мы хотим получить.

Те же самые проблемы, с которыми мы сталкиваемся в обучении, имеются почти во всех других областях. Возьмите не тот инструмент или примените не ту последовательность – и вы никогда не получите желаемых результатов. С другой стороны, возьмите то, что нужно, пользуйтесь этим правилом – и вы сможете творить чудеса. Помните, у нас есть стратегия на всё. Если вы торговец, почему бы вам не узнать покупательскую стратегию ваших клиентов? Могу спорить, что это сработает. Если у человека сильно кинестетическое восприятие, стоит ли ему указывать на дизайн и цвет предлагаемой вами машины? Мне кажется, нет. Гораздо важнее дать ему сильное ощущение, усадив за руль, дав потрогать обивку сиденья и проникнуться чувством, что он уже мчится на машине по открытому шоссе. Если же он склонен больше доверять визуальным восприятиям, тогда можно начать с показа цвета, очертаний, а также других особенностей автомобиля, подключив к делу визуальные оттенки чувств, работающие на покупательскую стратегию.

Если вы спортивный тренер, разве вам не полезно будет знать, что движет различными игроками, какие стимулы срабатывают в каждом из них наилучшим образом, переводя их в наиболее творческое и продуктивное состояние? Разве не полезно будет для вас научиться выявлять синтаксис самых сложных тактических приемов игры, как это сделал я, работая с лучшими стрелками армии США? Тут не о чем и спорить, это, конечно, будет полезно. Точно так же как существует определенная технология построения молекулы ДНК или строительства моста, имеется определенная технология (или синтаксис), оптимальная для выполнения любой задачи. Та стратегия, которую люди могут успешно использовать для получения нужных результатов.

Кто-то из вас может сказать после этого: «Понятно, это прекрасно, если вы умеете читать чужие мысли. Но как я могу, взглянув на людей, узнать о том, какая у них стратегия любви. Как я могу, поговорив с кем-нибудь всего несколько минут, узнать, что стимулирует его на покупку или на какие-либо другие действия?» Причина вашего неведения заключается в том, что вы не знаете, что искать и как спрашивать. Если вы попросите о чем угодно в мире и сделаете это правильно, с должной убежденностью и твердыми намерениями, вы получите это. Для получения некоторых вещей требуется большая убежденность и энергия: вы сможете получить их, хотя для этого придется серьезно поработать. Но заполучить стратегии несложно. Вы можете выявить стратегию любого человека за несколько минут. В следующей главе мы как раз и хотим вас научить тому…

8. Как выявить стратегию другого

Начни с начала, – глубокомысленно заметил король, – и двигайся до конца; после этого можешь остановиться.

Льюис Кэрролл. «Алиса в стране чудес»

Вам доводилось наблюдать, как опытный слесарь открывает замок сейфа? Это выглядит как волшебство. Он играет с замком, как с музыкальным инструментом, слышит то, чего вы не слышите, видит то, чего вы не замечаете, чувствует то, чего вы не ощущаете, и в конце концов умудряется открыть сейф, подобрав правильную комбинацию.

Овладев мастерством коммуникации, вы будете действовать аналогично. Вы сможете выявить мыслительный синтаксис любого собеседника – подобрать нужную комбинацию к замку его «мозгового сейфа» (а также своего собственного), действуя, как умелый слесарь. Просто нужно научиться видеть то, на что вы не обращали внимания раньше, слышать то, что раньше пропускали мимо ушей, чувствовать то, чего раньше не могли ощутить, и задавать вопросы, которые раньше вам даже в голову не приходили. Если вы проделаете все это достаточно элегантно и точно, то сможете выявить стратегию любого человека в любой ситуации. Вы сможете научиться давать людям именно то, чего они хотят, и сможете научить их самих добиваться этого.

Ключ к пониманию чужих стратегий – это их принципиальная выявляемость. Люди сами поведают вам все о своих стратегиях. Они расскажут вам о них словами, особенностями поведения. Они расскажут вам об этом движениями глаз. Вы можете научиться читать человека столь же умело, как вы научились читать карту или книгу. Помните, что стратегия представляет собой всего лишь конкретный порядок следования представлений – визуальных, слуховых, кинестетических, осязательных и вкусовых, – которые дают конкретный результат. Все, что вам нужно, это сделать так, чтобы люди применили свою стратегию на практике, а вы внимательно наблюдали за тем, что и как они делают.

Для того чтобы научиться выявлять чужие стратегии, вы должны знать, что собственно искать, по каким признакам понять, какую часть нервной системы человек использует в данный момент. Важно также разбираться в

некоторых основных тенденциях, которые вырабатываются в людях и используются ими для достижения большего взаимопонимания и результата. Например, люди стараются использовать определенную часть своей нервной системы – визуальную, слуховую или кинестетическую – больше, чем другие. Точно так же как есть правши и левши, многие предпочитают один вид чувственной информации другому.

Однако перед тем как выявить чьи-либо стратегии, нам нужно разобраться с системой представлений этого человека. Люди, имеющие визуальную ориентацию, видят окружающий мир в основном в картинах; они достигают активности и власти, используя визуальную часть своего мозга. Поскольку такие люди стараются придерживаться ритма смены картин в своем сознании, они обычно очень быстро говорят, не очень заботясь о том, чтобы точно передать смысл происходящего; они просто пытаются наложить слова на картины. Эти люди в своей речи часто используют визуальные метафоры. Они говорят о том, как эти явления или предметы выглядят, какие картины возникают у них в сознании, яркие или темные эти изображения.

Люди, имеющие слуховую ориентацию, тщательнее следят за подбором используемых слов. У них более звонкие голоса, их речь неторопliва, более ритмична и размеренна. Поскольку слова для них значат больше, они очень внимательно следят за тем, что говорят. Они часто употребляют такие выражения, как: «Это звучит верно», или «Я очень хорошо слышу, что вы мне говорите», или «Все идет гладко, без скрипа».

Люди, у которых больше развито кинестетическое восприятие, говорят еще медленнее. Они реагируют в основном на чувства. Их голоса ниже, слова часто медленно вытекают из них, подобно патоке. Кинестетические люди используют метафоры, заимствованные из физического мира. Они всегда готовы «пощупать» что-то «конкретное». Вещи и явления представляются им «тяжелыми» и «плотными», им постоянно нужно за что-то «взяться» или к чему-то «притронуться». Они обычно употребляют такие выражения, как: «Я вот-вот ухвачусь за ответ, но я до него еще не дотянулся».

У каждого из этих типов людей есть все три разновидности органов чувств, но какая-то одна система, как правило, доминирует. Когда вы изучаете стратегии других людей, чтобы понять, как они принимают решения, вам также необходимо знать об их основной системе представлений, чтобы рассмотреть все основные сигналы, которыми эти люди манипулируют. Если вы имеете дело с визуально ориентированным человеком, вам лучше не применять манеру медленной речи, не делать

глубокий вдох, перед тем как начать говорить, и не говорить со скоростью улитки. Этим вы приведете собеседника в бешенство. Вам надо стараться говорить в привычном для сознания собеседника ритме.

Просто наблюдая за людьми и прислушиваясь к тому, что они говорят, можно получить четкое представление о том, какая система у них преобладает. Наука НЛП использует еще более конкретные индикаторы для выявления того, что происходит в сознании другого человека.

Давно и справедливо говорят, что глаза – зеркало души. Однако только в последнее время мы узнали, до какой степени это верно. В этом нет никакой парапсихологической тайны. Просто, если быть наблюдательным, следить за движениями глаз собеседника, можно сразу увидеть, какую систему представлений он использует в данное время: визуальную, слуховую или кинестетическую.

Ответьте на такой вопрос: какого цвета были свечки на торте, когда вы праздновали свой двенадцатый день рождения? Сосредоточьтесь и постарайтесь вспомнить… Чтобы ответить на этот вопрос, девяносто процентов людей поднимут глаза вверх к потолку и несколько скосят влево. Это именно то место, где все правши и даже некоторые левши пытаются разглядеть образы своих визуальных воспоминаний. А вот другой вопрос: как будет выглядеть Микки-Маус, если отрастит бороду? Сделайте паузу и попробуйте представить себе это. На этот раз ваши глаза, скорее всего уйдут, вверх и вправо. Это именно то место, где люди обычно конструируют новые образы. Поэтому, просто наблюдая за движениями глаз человека, можно узнать, к какой чувственной системе он в данный момент получил доступ. Читая по глазам, можно вычитать его стратегию. Помните, что стратегия есть последовательность внутренних представлений, которые позволяют человеку выполнить конкретную задачу. Эта последовательность говорит вам, как кто-то что-то делает. Запомните следующую схему, с помощью которой легче понять и угадать характер и поведение человека по глазам.

Вступите с кем-нибудь в разговор и понаблюдайте за «поведением» глаз собеседника. Задавайте вопросы, содержащие просьбу вспомнить звуки, образы или ощущения. Как реагируют глаза собеседника на каждый из вопросов? Сверяйте свои оценки с приведенными ниже таблицами и оценивайте их эффективность.

Вот некоторые типы вопросов, на которые вы можете получить конкретные, необходимые для ваших выводов ответы.

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ	ВЫ МОЖЕТЕ ЗАДАТЬ ТАКОЙ ВОПРОС:
Визуально запоминаемые образы	Сколько окон в вашем доме? На какую вещь падает ваш первый взгляд утром после пробуждения? Как выглядел ваш приятель (или подружка), когда вам было шестнадцать? Какая комната в вашем доме самая темная? У кого из ваших друзей самые короткие волосы? Какого цвета был ваш первый велосипед? Какое самое маленькое животное вы видели, когда в последний раз были в зоопарке? Какого цвета волосы были у вашего первого учителя? Какие цвета присутствуют в вашей спальне?
Визуальные конструкции	Как бы вы выглядели, если бы у вас было три глаза? Как бы выглядел полицейский с львиной головой, заячьим хвостом и орлиными крыльями? Представьте себе, как силуэт вашего города размывается столбами дыма. Можете представить себя с золотистыми волосами?
Аудитивно запоминаемые образы	Какую первую фразу вы произнесли сегодня? Какие первые слова вы услышали сегодня утром? Назовите одну из любимых песен вашей молодости. Какой звук природы вам нравится больше всего? Какое седьмое слово в вашем национальном гимне? Прислушайтесь мысленно к небольшому водопаду, шумящему в тихий летний полдень. Прослушайте в уме свою любимую песню. Какая дверь в вашем доме хлопает громче других? Что хлопает громче: дверца или багажник вашего автомобиля? У кого из ваших знакомых самый приятный голос?

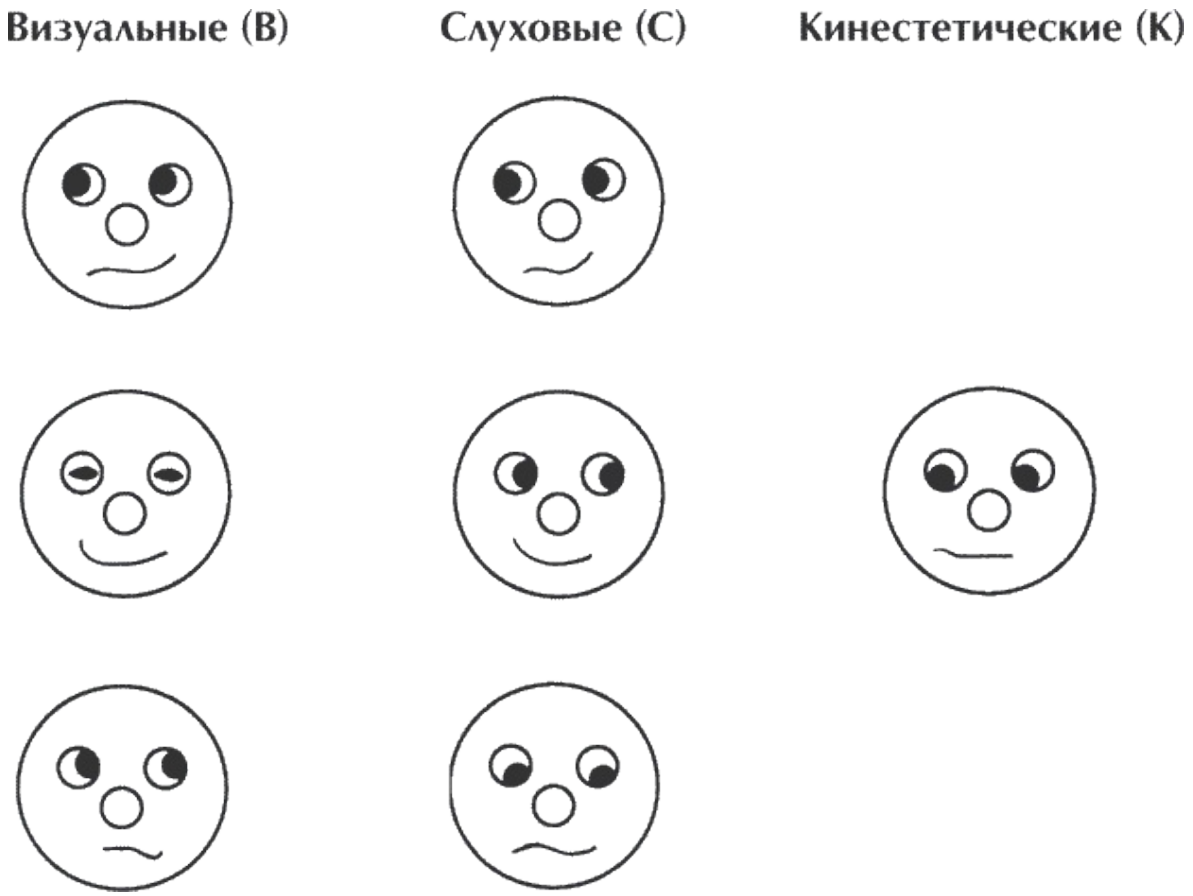
Слуховые конструкции	Если бы вы имели возможность задать любой вопрос президентам США Томасу Джефферсону, Аврааму Линкольну или Джону Ф. Кеннеди, о чем бы вы их спросили? Что бы вы ответили, если бы вас спросили, как устранить угрозу атомной войны? Представьте себе, как сигнал автомобиля превращается в сладкий звук флейты.
Слуховой внутренний диалог	Повторите вопрос, но своим внутренним голосом: «Что самое главное для меня на данном этапе?»
Кинестетические слова и выражения	Представьте, что у вас на ладони тает льдинка. Как вы чувствовали себя сегодня утром, когда встали с постели? Представьте себе, что чувствует полено, превращаясь в отрез шелка. Насколько холодной была вода в море, когда вы в последний раз в нем купались? Какой ковер в вашем доме самый мягкий? Представьте себе, что вы погружаетесь в ароматную горячую ванну. Представьте себе свои ощущения, когда вы проводите ладонью сперва по жесткой коре дерева, а затем по мягкому влажному мху.

Если, например, глаза человека поднимаются вверх и влево, это значит, что он вызывает какой-то образ из своей памяти. Если они смещаются в сторону левого уха, он прислушивается к чему-то. Когда глаза опускаются вниз вправо, человек пытается «достучаться» до кинестетической части своей системы представлений.

Соответственно, если вы затрудняетесь вспомнить что-либо, это может означать, что вы не привели свои глаза в такое положение, которое дает вам легкий доступ к необходимой информации. Если вы пытаетесь вспомнить что-то виденное несколько дней назад, то взгляд вниз и вправо не поможет вам вспомнить эту картину. Однако, если вы посмотрите вверх и влево, вы обнаружите, что очень легко можете вспомнить нужную информацию. Зная, куда «надо смотреть», чтобы вспомнить информацию, записанную в вашей памяти, вы быстро и легко получите к ней доступ. (Примерно у 5–10 % людей направление этих действий будет обратным.

Вспомните, есть ли у вас друзья левши, на которых вы бы смогли проверить эти соображения.)

Когда люди мысленно представляют себе какую-то информацию, их глаза перемещаются, хотя такое движение или смена выражений могут происходить довольно медленно. У нормального «праворукого» человека следующие выражения должны повторяться, при этом последовательность должна быть устойчивой. (Примечание. У левшей характер выражений может быть зеркальным.)



Движения глаз могут дать вам понять, как человек представляет внутри себя окружающий мир. Внутреннее представление человека о внешнем мире является его «картой» реальности, при этом «карта» у каждого человека по-своему уникальна.

Другие аспекты физиологических особенностей людей также помогают нам понять особенности их психики. Если человек дышит верхней частью грудной клетки, он более склонен к визуальному мышлению. Если

дыхание ровное и спокойно переходит от диафрагмы в грудную клетку, он – представитель аудитивного типа. Глубокое дыхание нижней частью грудной клетки и животом свидетельствует о предпочтительной кинестетической ориентации. Понаблюдайте за тем, как дышат разные люди, и обратите внимание на особенности их дыхания.

Голос также является прекрасным индикатором. Речь людей с визуальным характером мышления быстрая, взрывная. Голос у них высокий, напряженный, с носовыми обертонами. Низкая, глубокая тональность и медленная речь обычно свойственны людям с кинестетическим мышлением. Ровный ритм и четкая, звонкая тональность указывают на слуховой доступ. Вы также можете обратить внимание на цвет кожи лица. Когда вы думаете визуальными образами, цвет лица становится бледнее. Покраснение лица свидетельствует о кинестетическом доступе. Когда кто-то поднимает голову вверх, он, скорее всего, переходит в визуальный режим мышления. Если голова держится ровно или слегка склонена в сторону (как будто прислушивается) – человек находится в слуховом режиме. Если голова опущена вниз и мышцы шеи расслаблены, собеседник находится в кинестетическом режиме мышления.

То есть даже при минимальном общении вы можете получить достаточно четкое, безошибочное представление о том, как работает сознание вашего собеседника и какие виды сообщений он более охотно и легко получает и отвечает на них. Самый простой способ выявить стратегию другого – это задавать ему нужные вопросы. Помните, что есть стратегия на всё в жизни – на покупки и на продажи, на мотивацию и на любовь, на то, как привлечь людей, и на то, как проявить свои творческие способности. Я хочу показать вам кое-какие из этих стратегий. Лучший способ учиться – не только наблюдать, но и делать. Поэтому проделайте следующие упражнения с кем-то из ваших знакомых, если это возможно.

Ключом к эффективному выявлению стратегии собеседника является перевод его в ассоциативное состояние. В нем он не имеет выбора и расскажет вам, в чем состоит его стратегия, если не на словах, то движениями глаз, тела и т. д. Состояние очень точно передает стратегию. Это такой клапан, который открывает вам всю «электрическую схему» подсознания вашего собеседника. Если вы попытаетесь извлечь стратегию поведения человека, не находящегося в ассоциативном состоянии, это будет то же самое, как если бы вы пытались сделать гренки, не включив в розетку тостер, или запустить двигатель автомобиля без аккумулятора. Вам не нужен интеллектуальный разговор; вам просто надо, чтобы человек испытывал определенное состояние, в котором легче всего разгадать его

синтаксис.

Давайте снова вспомним стратегии и кулинарные рецепты. Если вы встретите повара, который сделал самый большой торт в мире, то, возможно, будете разочарованы, что он не может точно вспомнить, как испек этот торт. Он делал все на бессознательном уровне.

Например, он не сможет вам назвать точное количество ингредиентов. Он вам просто скажет: «Щепотку того-то, горсть того-то». Поэтому вместо того, чтобы спрашивать его о количестве ингредиентов, попросите его показать вам, как он печет свой знаменитый торт. Приведите его на кухню, и пусть он испечет торт на ваших глазах. Тогда вы сможете фиксировать каждое его движение, и перед тем как он бросит в тесто щепотку чего-то, вы сможете взять и измерить эту порцию. Таким образом, следя за поваром в течение всего процесса приготовления, фиксируя количество ингредиентов, последовательность операций, то есть выявляя синтаксис, вы в результате получите рецепт, который сможете воспроизводить в будущем.

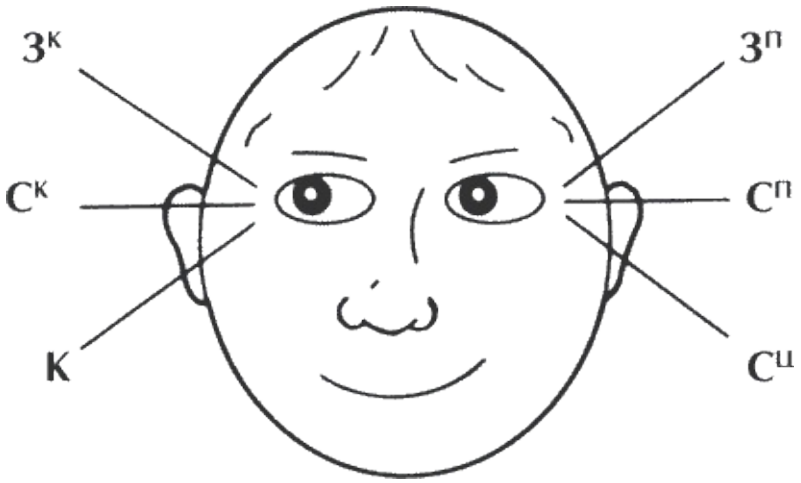
Выявление стратегии – аналогичный процесс. Вы должны вернуть собеседника на «кухню» в тот момент, когда он испытал конкретное состояние, и затем постепенно выяснять, что явилось первым толчком, приведшим его в это состояние. Было ли это что-нибудь такое, что он увидел или услышал? Или, может быть, он вступил в контакт с чем-то или с кем-то? После того как он расскажет вам, что с ним случилось, посмотрите на него внимательно и спросите: «Что было потом, что перевело вас в это состояние? Было ли это..?» – и так далее до тех пор, пока он не окажется в том состоянии, которое вам нужно.

Любое выявление стратегии происходит именно в этой последовательности. Вам необходимо перевести собеседника в определенное состояние, заставить его вспомнить конкретное время, когда он был в мотивирован, или был влюблен, или пребывал в состоянии творческого порыва и т. д. Затем попросите его восстановить эту стратегию, задавая четкие, однозначные вопросы о синтаксисе того, что он видел, слышал или ощущал. Наконец, после того как вы выяснили его синтаксис, получите доступ к оттенкам чувств этой стратегии. Узнайте все о тех образах, звуках или чувствах, которые вызвали в нем это продуктивное состояние. Был ли это размер изображения? Интонация голоса?

Попробуйте испытать этот метод для выяснения мотивационной стратегии еще на ком-то. Сначала переведите этого человека в состояние восприятия. Спросите: «Можете ли вы вспомнить такое время, когда

ощущали сильнейшую мотивацию к каким-то действиям?» Вам нужен конгруэнтный ответ, то есть такой, в котором бы голос собеседника и язык его тела передавали вам четкую, ясную и достоверную информацию. Не забывайте, что он не сможет вспомнить все в деталях. Какое-то время это было частью его поведения, и он будет реагировать на все очень быстро. Для того чтобы пройти по всем этапам его действий, вам надо будет попросить его замедлить ход мысли, уделяя особое внимание тому, как с вами говорит, что говорят вам его глаза и весь его облик.

Закономерности движения глаз[5]



З^{П} – Зрительная (визуальная) память: образы вещей, виденных ранее. Примерные вопросы, позволяющие выявить этот тип обработки: «Какого цвета глаза у вашей матери?» или «Как выглядит ваше пальто?»

З^{К} – Зрительные конструкции: образы вещей, никогда не виденных ранее или увиденных в новом свете. Вопросы для выявления этого типа обработки информации: «Как будет выглядеть оранжевый гиппопотам с пурпурными пятнами на теле?» или «Как вы будете выглядеть, если смотреть на вас из другого угла этой же комнаты?»

С^{П} – Слуховая память: воспоминание звуков, слышанных ранее. Вопросы, которые помогают выявить этот тип обработки информации: «Что я только что сказал?» или «Как звучит ваш будильник?»

С^{К} – Слуховые конструкции: представление слов, которых никогда раньше не слышали в таком сочетании. Составление звуков или фраз по-новому. Вопросы, которые могут выявить этот тип обработки: «Если бы вам нужно было прямо сейчас сочинить новую песню, как бы она звучала?» или «Представьте себе сигнал сирены, воспроизведенный на

электрогитаре».

$С^{Ц}$ – Слуховые цифровые: разговор с самим собой. Просьбы, которые могут помочь выявить такой тип обработки информации: «Скажите себе что-нибудь такое, что часто говорите себе» или «Продекламируйте про себя начало национального гимна».

К – Кинестетические: ощущение эмоций, тактильных (осязательных) или проприоцептивных (мышечных) раздражений. Вопросы, помогающие выявить этот тип обработки информации: «Что значит чувствовать себя счастливым?», «Что человек чувствует, прикасаясь к сосновой шишке?» или «Что чувствует человек, когда бежит?»

Что это значит, если на ваш вопрос «Можете ли вы вспомнить момент, когда были сильно мотивированы?» собеседник пожмет плечами и скажет: «Конечно!» Это значит, что он еще не находится в том состоянии, которое вам нужно. Иногда человек говорит «да», а при этом отрицательно покачивает головой. То же самое и здесь. Он еще не связал себя мысленно с этим своим опытом; он еще не вошел в то состояние. Поэтому вам надо спросить его: «Можете ли вы вспомнить во всех подробностях время, когда чувствовали сильнейшую мотивацию к чему-либо? Можете ли вы вернуться в то время, почувствовав заново тот самый опыт?» Так нужно поступать во всяком случае.

Когда вы приведете собеседника в нужное состояние, спросите его: «Поскольку мы вспомнили с вами то время, что же было самым первым, что привело вас в состояние полной мотивации? Было ли это что-то такое, что вы увидели, услышали или почувствовали?» Если он вам ответит, что однажды услышал зажигательную речь, которая привела его в состояние мотивации к каким-то действиям, то понятно, что его мотивационная стратегия начинается со слухового наружного раздражителя (Сн). Поэтому трудно будет повторно мотивировать его, показывая ему что-то или заставляя его выполнять какие-то физические действия. Лучше всего он реагирует на слова и звуки.

Теперь вы знаете, как привлечь его внимание. Но это еще не вся стратегия. Мы знаем, что люди реагируют на вещи и события как изнутри, так и внешне. Поэтому вам необходимо выявить внутренние аспекты его стратегии. Теперь спросите: «После того как вы это услышали, что было следующим, что заставило вас быть мотивированным на какие-то действия? Вы что-то представили в своем сознании? Вы что-то сказали себе? Или у вас возникли по этому поводу какие-то чувства или эмоции?»

Если он вам ответит, что в его сознании возникла определенная картина, то вторая часть его стратегии будет зрительно внутренней (Зв).

После того как он услышал что-то, что мотивировало его, у него немедленно сложился умственный образ, усиливший эту мотивацию. Поэтому можно с уверенностью говорить, что именно образы помогают ему сфокусироваться на том, чего он хочет достичь.

У вас все еще нет полного представления о его стратегии, поэтому нужно продолжать задавать вопросы: «После того как вы что-то услышали и увидели образ в своем сознании, что случилось дальше, что вызвало вашу полную мотивацию? Вы что-то сказали себе? Почувствовали ли вы что-нибудь внутри, или случилось что-то другое?» Если в этом месте разговора у него возникнет чувство, которое приводит его в состояние мотивации, это будет означать, что теперь вы знаете его стратегию от начала до конца. То есть он создал целую последовательность представлений, которая создает его состояние мотивации. В данном случае ее можно условно записать как Сн – Зв – Кв. Он что-то услышал, увидел картину в своем сознании, а затем почувствовал мотивацию. Большинству людей нужен какой-нибудь один внешний стимул и два-три внутренних, чтобы почувствовать внутреннюю готовность что-то сделать, хотя у некоторых людей стратегия может включать до десяти – пятнадцати различных представлений, прежде чем они достигнут нужного состояния.

Выявление стратегии

Можете ли вы вспомнить время, когда были до предела возбуждены?

Можете ли вы точно вспомнить время, когда это было?

Вернитесь в это время и постарайтесь заново пережить эти эмоции (войдите в это состояние)

Вспоминая это время (находясь в этом состоянии), ответьте на следующие вопросы:

А. Что было самым первым, что привело вас в то возбужденное состояние?

Это было что-то увиденное вами?

Это было что-то услышанное?

Было ли это прикосновением к чему-то или кому-то?

Что явилось тем самым первым раздражителем, из-за которого вы пришли в возбуждение?

После того как вы увидели (услышали или ощутили прикосновение) это, что было самым первым, что вызвало ваше возбуждение?

Б. Вы…

построили картину в своем сознании?

сказали что-то самому себе?

испытали какое-то определенное *чувство* или *эмоцию*?

Что было следующим, что привело вас в возбуждение?

После того как вы пережили то, о чем спрашивается в группах вопросов А и Б (увидели что-то, сказали что-то самому себе и т. д.), что было следующим, что привело вас в возбуждение?

В. Вы…

построили картину в своем сознании?

сказали что-то самому себе?

испытали какое-то определенное *чувство* или *эмоцию*?

Или произошло что-то другое?

Что было следующим, что вызвало ваше возбуждение?

Спросите, стал ли ваш собеседник крайне возбужденным в данный момент (прельщен, мотивирован и т. д.). Если он отвечает «да», то выявление стратегии можно считать законченным. Если «нет», продолжайте выявление синтаксиса до полного завершения построения картины состояния.

Следующим этапом является выявление конкретных оттенков чувств каждого представления стратегии вашего собеседника.

Поэтому если первое впечатление у него было зрительное (визуальное), то следует спросить:

А что, собственно, вы *увидели* (зрительное внутреннее)?

После этого можно спросить так:

А что конкретно из увиденного так мотивировало вас?

Это был размер увиденного?

Была ли это яркость увиденного?

Был ли это способ перемещения?

Продолжайте этот процесс до тех пор, пока не выявите все оттенки чувств данной стратегии. Затем просто поговорите в общем о чем-то таком, на что вы хотите настроить (мотивировать) собеседника, используя тот же самый синтаксис и те же ключевые оттенки чувств, следя при этом за результатами, которых вы добиваетесь в изменении его внутреннего состояния.

Теперь, когда вы полностью разобрались в синтаксисе его стратегии, вам нужно выяснить его оттенки чувств. Поэтому спросите: «Что именно из услышанного вызвало вашу мотивацию? Была ли это интонация собеседника, сами слова, которые он употреблял, скорость или ритм его речи? Что именно вы представили в своем сознании? Была ли это большая картина, яркая и т. д.?» После того как вы расспросили об этих деталях, вы

можете проверить ответы, разговаривая с ним тем же самым тоном и о том, что вы хотите в нем мотивировать. Затем спросите, проявилась ли перед глазами та самая картина и вызвала ли она то самое ощущение. Если вы все проделаете с высокой точностью, то увидите, что человек приходит в мотивированное состояние прямо у вас на глазах. Если вы сомневаетесь в правильности подобранного синтаксиса, попробуйте осторожно изменить порядок представлений. Снова спросите его, как он сейчас себя чувствует и что говорит себе, и вы увидите, как он ответит вам непонимающим взглядом. То есть сейчас вы взяли нужные ингредиенты в неправильной последовательности.

Сколько времени может уйти на выяснение стратегии собеседника? Это зависит от сложности того вида деятельности, которую вы хотите изучить. Иногда хватает одной-двух минут, чтобы определить точный синтаксис, который явился мотивировкой каких-то действий.

Предположим, вы тренируете бегунов. Вы хотите вызвать мотивацию одного из своих подопечных стать великим бегуном на длинные дистанции. Хотя у него есть определенные способности и интерес к спорту, он недостаточно мотивирован, чтобы принять твердое решение усиленно тренироваться. С чего вы тогда начнете? Вы возьмете его на тренировку, чтобы он понаблюдал за работой лучших бегунов? Вы покажете ему стадион? Станете ли вы с жаром говорить с ним, показывая свою взволнованность, чтобы поднять его настроение? Конечно нет. Все это способно повлиять на человека с визуальным восприятием. Если этот человек ориентирован на слуховое восприятие, ваши попытки оставят его равнодушным.

Вместо этого вы должны попытаться перевести его в нужное состояние с помощью слуховых стимулов, которые способны заставить его действовать. Для начала нужно понять, что вам не следует тараторить со скоростью сто слов в минуту, как если бы это был человек с визуальным восприятием мира, но вы не должны говорить и медленно, выдавливая из себя по слову в минуту, как если бы вы имели дело с кинестетическим типом. Вам нужно разговаривать с ним спокойным, ровным, четким и звонким голосом, передавая оттенки чувств модуляциями голоса именно в том темпе и на том уровне голосового регистра, которые, как вы знаете, являются началом его мотивационной стратегии. Вам нужно сказать примерно следующее: «Я уверен, вы уже наслышаны об успехе нашей системы подготовки бегунов. Сейчас это уже прописная истина. В этом году нам удалось привлечь на состязание толпы зрителей. Очень приятно ощущать их поддержку. Молодые спортсмены говорили мне, что крики

толпы творят с ними чудеса.

Подбадривающие возгласы болельщиков заставляют их показывать такие результаты, на которые они никогда не рассчитывали. Это помогает им и потом в тренировках. А уж рев толпы, когда вы рвете финишную ленточку, надо просто слышать! За все годы работы тренером мне никогда не доводилось слышать ничего подобного». Теперь понятно, что вы говорите на его языке. Вы начали использовать ту же систему представлений, что и он. Вы можете часами показывать ему новый стадион, а он будет ходить за вами со скучающим видом. Дайте ему возможность услышать шум толпы болельщиков и тот восторг зрителей, когда он пересекает финишную ленточку, – и вы поймаете его на крючок.

Это только первая часть синтаксиса. Тот крючок, который заставляет его «клюнуть». Однако это еще не сделает его полностью мотивированным. Вам нужно составить в нужной последовательности все внутренние элементы его стратегии. В зависимости от его реакции на ваши вопросы вы можете использовать такие аудитивные приемы, как: «Когда вы услышите взволнованные крики болельщиков, вы совершите лучший забег в своей жизни. Чувствуете ли вы себя абсолютно мотивированным, чтобы показать свой личный рекорд?»

Если вы работаете в сфере бизнеса, то мотивация ваших служащих – наверняка ваша серьезная забота. Если вам не удастся решить эту задачу, то не удастся удерживаться на вершине бизнеса длительное время. Но чем больше вы знаете о стратегиях мотивации, тем больше осознаете, как трудно мотивировать разных людей. Ведь каждый из служащих имеет свою собственную стратегию, и очень трудно выбрать такое представление, которое удовлетворит нужды всех. Если вы просто будете использовать свою собственную стратегию, то сможете мотивировать только людей, похожих на вас. Вы можете долго распинаться перед сотрудниками, используя лучшие мотивационные методики в мире, но если они не будут адресованы конкретным стратегиям различных людей, то вряд ли принесут пользу.

Что же делать в таком случае? Понимание стратегии должно дать вам два основных вывода. Во-первых, любая мотивационная методика, направленная на группу людей, должна содержать что-то для каждого в отдельности – что-то визуальное, что-то слуховое и что-то кинестетическое. Вы должны дать им возможность что-то увидеть, что-то услышать и что-то почувствовать. При этом вы должны уметь изменить интонации и модуляции голоса, чтобы в одинаковой степени воздействовать на все три группы.

Во-вторых, ничто не заменит индивидуальной работы с людьми. Вы можете дать им широкую программу, которая заставит их каким-то образом сотрудничать. Но чтобы полностью использовать их потенциал, идеальным было бы вникнуть в стратегии каждого члена вашей группы.

То, что мы разбирали с вами до сих пор, – базовая формула для выведения стратегии каждого. Для того чтобы эффективно ее использовать, вам необходимо более подробно знать о каждом этапе этой стратегии. К основной модели вы должны добавлять отдельные оттенки чувств.

Например, если покупательская стратегия человека начинается с чего-то визуального, нужно придумать что-то, что бы привлекло его взгляд. Яркие цвета? Изображение большого размера? Пленяют ли его строгие линии или модерновые, абстрактные силуэты? Если он имеет слуховое восприятие, привлекают ли его сексуальные голоса или сильный, властный голос? Нравится ли ему громкий, ритмичный музыкальный тон, или ему нужна нежная тонкая мелодия? Знание привязанностей и склонностей человека – сильное начало, но это только начало. Если говорить другими словами, чтобы знать, на какую кнопку нажимать, вам нужно иметь больше сведений об этом человеке.

Понимание стратегии покупателя абсолютно необходимо для преуспевания в сфере торговли. Есть много продавцов, понимающих это инстинктивно. Встречаясь с потенциальным клиентом, они немедленно устанавливают дружеское общение и выявляют его покупательскую стратегию. Они могут начать так: «Я заметил, что вы пользуетесь калькулятором нашего конкурента, меня это очень удивляет. Что побудило вас купить его? Прочли о нем в проспекте или увидели на рекламе? Или, может быть, просто кто-то рассказал вам о нем? Или вы просто оказались неравнодушны к продавцу или к самому этому изделию?» Эти вопросы могут показаться покупателю достаточно странными, однако тот продавец, который сумел установить контакт, скажет: «Я интересуюсь только потому, что, мне кажется, я могу предложить то, что вам нужно». Эти расспросы помогут продавцу получить ценную информацию о том, как наилучшим образом представить свой товар.

У разных покупателей, как правило, разные покупательские стратегии. Когда я иду в магазин, я становлюсь похожим на других покупателей, но в то же время я индивидуален. Есть много способов испортить отношения с покупателями: попытаться продать то, что им не нужно, или рекламировать товар так, что это будет больше похоже на антирекламу. Чтобы быть преуспевающим торговцем, надо постараться вернуть своих

клиентов в прошлое, в то время, когда они сделали удачную покупку. Надо попытаться узнать, что заставило их тогда сделать эту покупку. Каковы были основные составляющие и оттенки чувств этого решения? Продавец, умеющий выявлять чужую стратегию, будет стараться изучить основные потребности своего клиента, а удовлетворив их, сделает его своим постоянным покупателем. Познавая стратегию какого-то человека, вы можете за несколько минут узнать о нем больше, чем за дни и недели общения.

А как насчет стратегий ограничения – вроде переедания? Когда-то я весил 120 килограммов. Как я смог разъесться до такой степени? Очень просто. Я выработал в себе стратегию переедания, и она стала управлять мной. Я обнаружил, что эта моя стратегия заставляла меня есть даже тогда, когда я не был голоден.

Тогда я мысленно вернулся к тем временам и спросил себя: «Что заставляло меня испытывать чувство голода? Было ли это что-то увиденное, или услышанное, или ощущаемое?» Я понял, что это было что-то такое, что я видел. Я ехал в машине и вдруг увидел рекламу и вывеску ресторана быстрого питания. С тех пор всякий раз, когда я это видел, у меня в сознании возникала картина, как я ем там свои любимые блюда, и после этого я сразу же говорил себе: «Парень, ты голоден». Это тотчас пробуждало чувство голода, да такое сильное, что я заруливал на стоянку и выходил, чтобы поесть. Я мог быть совсем не голоден до этого момента, но реклама и завлекательные надписи сразу приводили в действие эту стратегию. А такие знаки, как вы знаете, сейчас повсюду.

Кроме того, если кто-то спрашивал меня: «Ты не хочешь перекусить?», даже если я не был голоден, я сразу начинал представлять себе (рисовать в своем сознании), как ем свое любимое блюдо. И я снова говорил себе: «Парень, ты голоден», что сразу же пробуждало во мне чувство голода, и я отвечал: «Да, давай перекусим». А тут еще различные рекламные ролики на телевидении, в которых без конца показывалась какая-либо еда и ведущий спрашивал: «А вы не голодны?.. А вы не голодны?» Мое сознание мгновенно отвечало на это определенными картинами, и я говорил себе: «Парень, ты голоден», а следом появлялось и это чувство, заставляющее меня направляться в ближайший ресторан.

Наконец мне удалось изменить свое поведение, изменив стратегию. Я настроил себя таким образом, что реклама ресторанов и завлекательные вывески сразу же вызывали в моем сознании картину, изображающую, как я рассматриваю в зеркало собственное голое тело и, испытывая отвращение к этому зрелищу, говорю себе: «Я выгляжу ужасно! Будет

лучше, если я воздержусь от еды». После этого я воображал себя тренирующимся или работающим, наблюдал за тем, как мое тело становится красивым, сильным, и говорил себе: «Молодец! Ты прекрасно выглядишь», и это вызывало у меня желание работать и дальше. Я соединил эти упражнения – вывеску ресторана, свое отражение в зеркале, внутренний диалог и т. д., повторяя их снова и снова (точно так же, как модель «свиста»), до тех пор пока фраза «Не хотел бы ты пообедать?» автоматически не включала мою новую стратегию. Результатом этой моей новой стратегии является то тело, которым я сейчас владею, и привычка к умеренности в еде. И вы тоже можете открыть в себе такие стратегии, с помощью которых ваше подсознание заставляет делать то, против чего ваше сознание протестует. Вы можете очень легко изменить эти свои стратегии – прямо сейчас!

Выявив чью-то стратегию, вы можете заставить этого человека влюбиться, приведя в действие те же стимулы, которые вызывали в нем ранее это чувство. Вы также можете выяснить, в чем заключается ваша собственная стратегия любви. Стратегия любви отличается от всех прочих одним ключевым элементом: вместо обычной трех– или четырехшаговой процедуры здесь бывает достаточно одного шага. Достаточно одного прикосновения, одного слова или одного взгляда, чтобы человек полностью отдался во власть любви.

Значит ли это, что нам всем нужна только одна-единственная вещь, чтобы чувствовать себя любимым? Нет. Мне хотелось бы, чтобы в этом участвовали все три моих чувства, и думаю, вам хочется того же. Я хотел бы, чтобы кто-то прикасался ко мне так, как мне нравится, говорил мне о своей любви и показывал мне, как он меня любит. Точно так же как одно из чувств обычно доминирует, один-единственный способ выражения любви мгновенно отпирает всю вашу «кодовую комбинацию», заставляя вас чувствовать себя полностью во власти этого чувства.

Выявление стратегий любви

Можете ли вы вспомнить время, когда были влюблены?

Можете вспомнить в деталях то время?

Теперь, когда вы вернулись в то время и снова испытываете это чувство… (удерживайте собеседника в этом состоянии), ответьте на следующие вопросы:

Зрительные. Чтобы вы испытывали это глубокое чувство, что является для вас *абсолютно необходимым*! Каким способом он (или она) должен показать вам, что любит вас?

Водить вас по разным местам?

Делать вам подарки?

Смотреть на вас определенным образом?..

Является ли *абсолютно необходимым* для вас, чтобы он высказывал вам свою любовь именно таким способом, чтобы вы чувствовали себя любимым? (Внимательно следите за физиологией и судите по ней о результатах.)

Слуховые. Чтобы вы испытывали глубокое чувство любви, является ли *абсолютно необходимым* для вас, чтобы ваш партнер…

говорил вам как-то по-особенному, что любит вас? (Внимательно следите за физиологией и судите по ней о результатах.)

Кинестетические. Чтобы вы испытывали глубокое чувство любви, является ли *абсолютно необходимым* для вас, чтобы ваш партнер…

прикасался к вам каким-то определенным образом? (Внимательно следите за физиологией и судите по ней о результатах.)

Сейчас приступайте к выявлению оттенков чувств. Как конкретно? Покажите мне, расскажите мне подробно, продемонстрируйте прямо на мне.

Проверьте стратегию внутреннюю и внешнюю. Судите по всей сумме физиологических признаков.

Как выявить стратегию любви другого? Вы должны уже это знать. Что нужно сделать в первую очередь? Что вы обычно делаете прежде всего, выявляя чью-то стратегию? Вы стараетесь перевести этого человека в такое состояние, стратегию которого хотите выяснить. Помните, состояние – это ток, который заставляет работать всю электрическую сеть. Поэтому спросите своего собеседника: «Можете ли вы вспомнить время, когда чувствовали себя влюбленным?» Чтобы убедиться, что он или она пришли в нужное состояние, задайте следующий вопрос: «Можете ли вы вспомнить в деталях то время, когда были влюблены? Постарайтесь вернуться в то время. Вспомните, как вы себя чувствовали. Попробуйте вызвать в себе эти чувства сейчас».

Итак, ваш собеседник в нужном состоянии. Теперь вам надо выявить его стратегию. Спросите: «Поскольку вы вспомнили то время и чувство влюбленности вернулось к вам, ответьте, что является абсолютно необходимым для вас: чтобы человек, желающий показать вам свою любовь, покупал вам что-то, водил вас куда-то или смотрел на вас определенным образом? Является ли абсолютно необходимым, чтобы этот человек показывал вам именно этим способом свою любовь?» Проверьте

вербальные и невербальные реакции на конгруэнтность. После этого снова приведите человека в то самое состояние и спросите: «Итак, вы вспомнили время, когда любили. Чтобы снова испытать это глубокое чувство, что вам необходимо услышать?» Снова проверьте его словесные и другие реакции на их цельность. Наконец спросите: «Вспомните, что вы чувствовали, когда любили. Чтобы ощутить это, нужно ли, чтобы кто-то прикоснулся к вам определенным образом?»

Теперь, когда вы обнаружили главные составляющие, создающие в человеке глубокое чувство, вам необходимо выявить конкретные оттенки чувств. Например, спросите: «Как именно кто-то должен прикоснуться к вам, чтобы вы почувствовали любовь?» Попросите показать. Затем проверьте сами: прикоснитесь к нему таким образом, как он просит, и если вы сделаете все правильно, вы увидите мгновенное изменение в состоянии.

Я проделываю это на своих семинарах каждую неделю, и при этом неудач никогда не бывает. У каждого из нас свой особый взгляд, особый способ поглаживания, особая интонация голоса, в конце концов, своя манера говорить «Я люблю тебя», что возносит нас на небеса блаженства. Большинство из нас могли и не знать этого раньше. Но, когда мы находимся в определенном состоянии, одного мгновения бывает достаточно, чтобы мы влюбились по уши.

И совсем неважно, что люди, посещающие семинары, до этого не знали ни меня, ни друг друга. Если я применю их стратегию любви, если должным образом прикоснусь к ним или посмотрю на них, они буквально начинают таять. У них практически нет выбора, поскольку их мозг получает именно те сигналы, которые создают это чувство.

Некоторые люди поначалу могут реагировать на две стратегии любви. Они уверяют, что иногда им нравится, когда к ним прикасаются, а иногда – когда говорят какие-нибудь слова. В этом случае вам надо привести их в определенное состояние и поставить перед выбором. Спросите их: если ограничиться прикосновением, а не звуками, смогут ли они почувствовать любовь? А если они услышат только голос, без прикосновений, смогут ли они испытывать это чувство? Если они находятся в нужном состоянии, они смогут сделать выбор. Помните, что нам нужны все три чувства. Но только одна комбинация открывает сейф. Только одна комбинация способна делать чудеса.

Зная стратегию любви партнера по бизнесу или вашего ребенка, вы можете добиться полного взаимопонимания, что еще больше укрепит ваши отношения. Если же вы не знаете его стратегии любви, результаты могут получиться довольно грустные. Я уверен, что каждый из нас оказывался

хотя бы раз в жизни в такой ситуации, когда мы любили кого-то и выражали ему свою любовь, но нам не верили; или кто-то объяснялся в любви нам, но мы не верили ему. Общение не срабатывало потому, что наши стратегии не совпадали.

Существует интересная динамика, которая развивается во взаимоотношениях между людьми. В самом начале отношений, на том этапе, который я называю ухаживанием, мы очень активны, мобилизованны. Как мы даем понять человеку, что мы его любим? Разве мы только говорим, что любим его? Только глядим влюбленными глазами или только прикасаемся к любимому человеку? Конечно нет! Во время ухаживания мы делаем все сразу: и показываем друг другу свои чувства самыми различными способами, и говорим друг с другом без умолку, прикасаемся друг к другу постоянно. По прошествии определенного времени делаем ли мы все это? Некоторые пары продолжают, но они являются скорее счастливым исключением, а не правилом. Что, значит, мы стали любить этого человека меньше? Конечно нет! Мы просто уже не так активны. Нам хорошо в этом партнерстве. Мы знаем, что любим и любимы. Тогда как же теперь мы передаем ему наши чувства? Возможно, так, как мы бы хотели такое чувство получать. А если это так, то что же происходит с качеством наших чувств, с качеством нашей любви? Давайте рассмотрим более подробно.

Если у мужа, например, слуховая стратегия любви, как он, скорее всего, будет выражать свое чувство к жене? Конечно, разговаривая с ней. Но что, если у нее визуальная стратегия любви и ее мозг чувствует любовь, только получая конкретные визуальные стимулы? Что произойдет с этой парой по прошествии некоторого времени? Ни один из них не будет чувствовать себя по-настоящему счастливым. Когда они ухаживали друг за другом, все было иначе: они показывали свои чувства, говорили о них и объяснялись прикосновениями, приводя в действие любовную стратегию друг друга. А сейчас муж приходит и говорит: «Я люблю тебя, дорогая», а она отвечает: «Нет, не любишь!» Он удивлен: «Что ты, любимая? Как ты можешь такое говорить?» Она может возражать: «Слова – ничто. Ты больше не даришь мне цветов. Ты меня никуда не берешь с собой. Ты уже не смотришь на меня как прежде». «Что ты имеешь в виду, когда говоришь, что я не смотрю на тебя как прежде? – может он спросить. – Я же говорю тебе, что я тебя люблю». Она уже не чувствует себя любимой, так как конкретные стимулы, которые вызывают в ней это чувство, уже не исходят от ее мужа.

Или давайте рассмотрим противоположный случай. Муж визуален, а жена любит слушать. Он показывает жене, как он ее любит: покупает для

нее подарки, ходит с ней в театр и дарит ей цветы. Но однажды она говорит: «Ты меня не любишь». Он расстроен: «Как ты можешь так говорить? Посмотри, какой дом я купил для тебя, в каких местах мы с тобой бываем!» Она отвечает: «Это все так, но ты перестал говорить мне, что любишь меня». «Я люблю тебя!» – кричит он в такой тональности, которая даже и близко не подходит к ее стратегии. В результате такого разговора она не почувствует себя любимой.

А как насчет самого большого диссонанса всех времен – кинестетический мужчина и визуально ориентированная женщина? Он приходит домой и хочет обнять ее. «Не прикасайся ко мне! – говорит она. – Ты всегда лапаешь меня. У тебя одно желание – тискать меня. Почему мы не можем сходить куда-нибудь? Хоть бы посмотрел на меня, прежде чем лапать!» Не правда ли, этот сценарий вам знаком? Вы теперь сами можете понять, почему ваши прошлые отношения закончились ничем: только по той причине, что поначалу вы делали все, что нужно, а со временем стали выражать свою любовь каким-то одним способом, а партнеру нужен был совершенно другой, или наоборот.

Знания – мощное оружие. Большинство из нас думает, что карта и реальный мир, который отражен ни ней, идентичны. Мы думаем, что знаем, как сделать любимую (или любимого) счастливым, потому что знаем, что делает счастливыми нас. Но мы забываем, что карта и местность, изображенная на ней, – не одно и то же. Это только наше представление о территории.

Теперь, когда вы знаете, как выявить стратегию любви, сядьте напротив любимого человека и постарайтесь выяснить, что вызывает у него ощущение, что его любят. А зная свою собственную стратегию любви, научите своего партнера приводить ее в действие. Те изменения, которые могут произойти в качестве ваших взаимоотношений, стоят тех денег, что вы потратили на покупку этой книги.

У людей есть своя стратегия на все. Если кто-то вскакивает утром бодрый и полный сил, у него есть на это своя стратегия, хотя он может об этом и не подозревать. Но если вы спросите его, он сможет рассказать, что говорит, видит и чувствует, пробуждаясь рано утром. Помните, выяснить чью-то стратегию – то же самое, что отправиться с поваром на кухню. То есть надо уметь вызвать соответствующее состояние, а затем узнать, что он делает для того, чтобы его создавать и поддерживать. Вы можете спросить у человека, который легко и быстро встает по утрам, может ли он вспомнить одно радостное утро, когда он встал особенно легко и быстро. Спросите его о том, что первое приходит ему в голову в этот момент. Он

может ответить, что слышал внутренний голос, который сказал: «Время вставать, давай!» Тогда попросите его вспомнить о следующей вещи, которая заставляет его вскакивать с постели: рисует ли он что-нибудь в своем воображении или ощущает что-то? Он может ответить: «Я представляю себя выскакивающим из постели и прыгающим под горячий душ. Я встряхиваюсь всем телом и встаю». Казалось бы, очень простая стратегия. Далее вам нужно выяснить конкретное количество каждого ингредиента, поэтому вы спрашиваете: «А что это был за голос, который сказал вам, что пора вставать? Какое именно свойство этого голоса заставило вас подняться с постели?» Возможно, он ответит так: «Голос был громкий, и говорил он очень быстро». Тогда спросите: «А какую картину вы себе представили?» Он может ответить: «Это была яркая картина, и она очень быстро менялась». После этого вы можете применить эту же стратегию к себе. Я думаю, вы обнаружите, как в свое время обнаружил и я, что, ускоряя слова и образы, усиливая громкость и яркость, вы сможете научиться мгновенно вставать с постели бодрым и сильным.

И наоборот, если вам трудно засыпать, попробуйте замедлить свой внутренний диалог, начните зевать, разговаривать полусонным голосом – и вы мгновенно по чувствуете себя необыкновенно уставшим. Проверьте это на себе прямо сейчас. Говорите медленно, как очень усталый человек, как жутко вы у-ста-ли, зевните и сонно посмотрите по сторонам – и вы тотчас почувствуете себя очень усталым. А теперь попробуйте ускорить внутренний диалог и почувствуйте разницу. Дело в том, что вы можете смоделировать любую стратегию, если только вам удастся перевести кого-то в определенное состояние и выяснить в деталях, что именно он делает и в какой последовательности. Задача заключается не в том, чтобы просто выучить какие-либо стратегии, а затем использовать их. Самое важное – постоянно оставаться настроенным на то, что у людей получается хорошо, а затем обнаружить, как они это делают и в чем суть их стратегии. Вот что такое моделирование.

Наука НЛП – это что-то вроде ядерной физики мозга. Только физики имеют дело с устройством реального мира и природы, НЛП то же самое производит внутри вашего мозга. Оно позволяет вам разбить явления на составляющие элементы и заставить их работать. Люди отдавали жизнь на то, чтобы найти способ влюбиться по собственному желанию. Они потратили целые состояния но то, чтобы познать себя с помощью ведущих аналитиков и чтения массы книг. НЛП дает нам технологию быстрого, элегантного и эффективного достижения этих целей.

Как мы уже видели, один из способов приведения себя в продуктивное состояние – применение синтаксиса и внутренних представлений. Другой путь лежит через физиологию. Ранее мы уже говорили о том, что душа и тело соединены кибернетической петлей. В этой главе мы обсудили духовный аспект психологического состояния. Давайте теперь посмотрим на другой аспект. Давайте посмотрим, что же представляет собой…

9. Физиология – дорога к совершенству

Дьяволов можно изгнать из сердца прикосновением руки к руке или к губам.
Теннесси Уильямс

Когда я провожу семинары, то всегда стараюсь создать обстановку раскрепощенности, веселья и творческого хаоса.

Если вы в такой момент войдете ко мне в класс, то увидите, например, как три сотни взрослых людей подпрыгивают, выкрикивают что-то нечленораздельное, вопят, рычат, как львы, размахивают руками, трясут кулаками, как боксер Рокки Марчиано, хлопают в ладоши, надувают грудь, кукарекают – словом, ведут себя так, что если собрать воедино всю их энергию, то можно сжечь город, пожелай они этого.

Какой смысл в таком поведении?

То, что происходит, – это как раз вторая половина кибернетической петли – физиология. Такой бедлам преследует одну цель – действовать так, чтобы почувствовать себя в энергетическом состоянии, более сильным и более счастливым, чем когда-либо, как будто вы уверены в том, что продвигаетесь к успеху. Действовать так, как будто вы сами до краев заряжены энергией. Один из способов приведения себя в состояние, обеспечивающее достижение нужного вам результата, – действовать, как если бы вы уже достигли этого успеха. Действовать «как если бы» – наиболее эффективный способ привести свою физиологию в такое состояние, в котором она была бы, если бы ваши действия оказались на самом деле более эффективными.

Физиология – самое мощное средство, которое имеется в нашем распоряжении для мгновенного изменения состояний и для быстрого получения динамичных результатов. Есть старая пословица: «Если вы хотите быть сильным, притворитесь сильным». Трудно подобрать более верные слова, чтобы выразить эту мудрую мысль. Я надеюсь, что люди получают от моих семинаров мощные результаты, результаты, способные изменить их жизнь. Для этого им нужно привести себя в наиболее мощное физиологическое состояние, поскольку нет энергичных действий без энергичной физиологии.

Приведя себя в жизнеспособную, динамичную, возбужденную

физиологию, вы автоматически приведете себя в такое же состояние. Самым мощным рычагом, которым мы владеем в любой ситуации, является физиология, поскольку она работает быстро и безотказно. Физиология очень тесно связана с внутренними представлениями. Если поменять что-то одно, мгновенно меняется и другое. Я люблю говорить так: «По сути нет духа, есть только тело» и «По сути нет тела, есть только дух». Если вы меняете свою физиологию, то есть осанку, ритм дыхания, мышечное напряжение, тональность голоса, вы немедленно меняете свое внутреннее представление и состояние духа.

Можете ли вы вспомнить такое время, когда чувствовали себя полностью подавленным? Как вы воспринимали тогда окружающий мир? Когда вы чувствуете себя физически усталым, или ваши мышцы ослаблены, или у вас что-то болит, вы воспринимаете окружающий мир совсем по-другому, чем когда вы чувствуете себя отдохнувшим, бодрым и сильным. Манипулирование физиологией – мощнейшее средство для контроля за своим сознанием. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы мы понимали, как сильно она воздействует на нас, что это не какая-то внешняя переменная, а абсолютно важная часть той кибернетической петли, которая постоянно в действии, постоянно в работе.

Когда приходит в упадок ваша физиология, приходит в упадок и положительная энергия вашего состояния. Когда же ваша физиология становится насыщенной и интенсифицируется, то же самое происходит и с вашим состоянием духа. Поэтому мы можем считать физиологию рычагом, с помощью которого можно изменить эмоциональное состояние. По существу, никакие чувства не появятся без соответствующего изменения физиологии. Аналогично нельзя добиться изменений в физиологии без соответствующего изменения состояния духа. Существует два способа для изменения состояний: поменять внутреннее представление или поменять физиологию. Поэтому если вы хотите мгновенно изменить свое состояние, то что надо делать? Есть решение! Вы изменяете свою физиологию – ритм дыхания, осанку, выражение лица, качество движений и т. д.

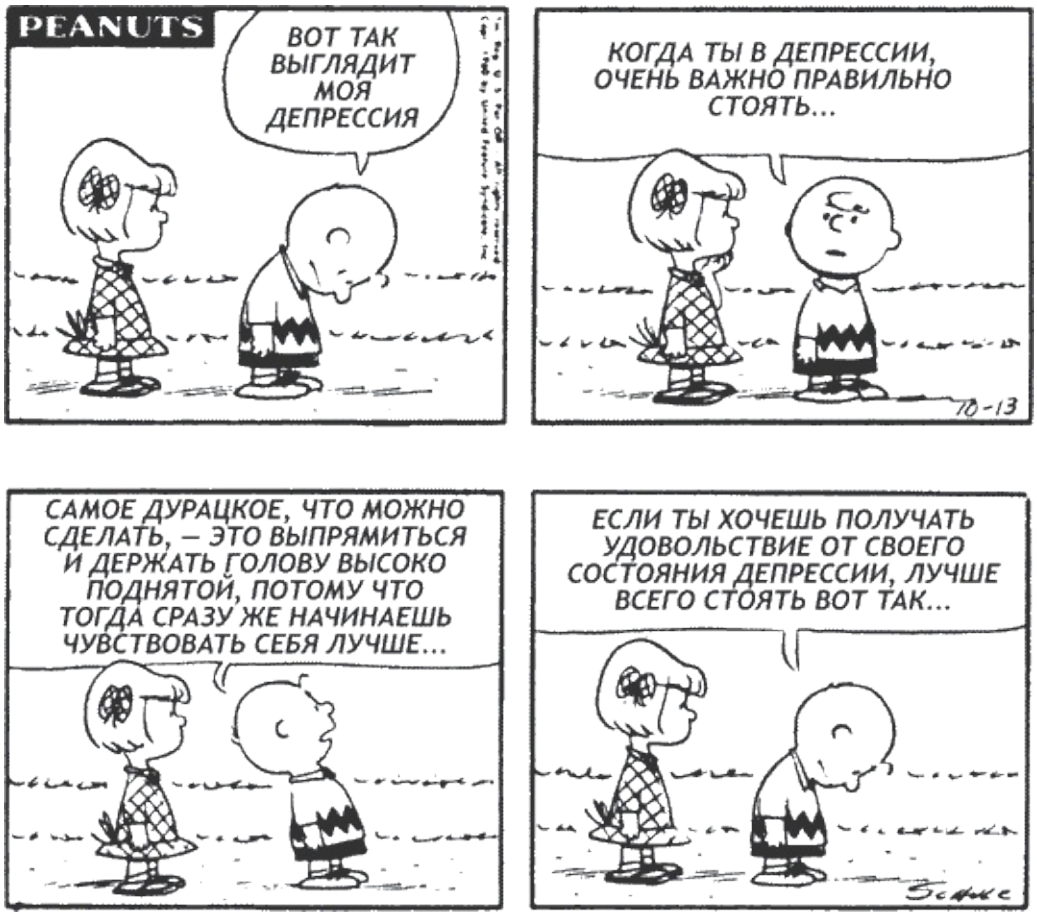
Если вы начинаете уставать, то сообщаете об этом своему организму следующим образом: ваши плечи ссутуливаются, расслабляются основные мышечные группы и т. д. Вы можете почувствовать усталость просто от того, что изменили свои внутренние представления, и они передали сообщения в вашу нервную систему о том, что вы устали. Поэтому если вы измените физиологию так, что почувствуете себя сильным, вы сможете изменить и свои внутренние представления, и свое самочувствие на тот момент. Если вы будете продолжать говорить себе, что устали, вы

сформируете такое внутреннее представление, которое будет поддерживать в вас эту усталость. Если же вы будете говорить себе, что у вас есть все ресурсы для поддержания в себе бодрости и здоровья, если вы будете постоянно применять эту физиологию, ваше тело сразу же ощутит это. Достаточно изменить физиологию, чтобы поменять свое состояние.

В главе, посвященной могуществу убеждений, я немного рассказал о том, какое влияние могут оказать убеждения на здоровье человека. Все новые и новые данные науки подтверждают одну мысль: болезнь и здоровье, жизненная сила и депрессия часто являются нашими собственными решениями. Это то, по поводу чего мы сами можем принять решение, используя свою физиологию. Обычно это неосознанное решение, но тем не менее – решение.

Никто из нас не станет сознательно говорить себе: «Мне лучше впасть в депрессию, чем быть счастливым». Но давайте посмотрим, что делают люди в состоянии депрессии. Мы считаем депрессию состоянием духа, но она имеет также совершенно четкую, легко распознаваемую физиологию. Совсем нетрудно представить себе человека в состоянии депрессии. Такие люди обычно ходят опустив глаза. (Они вызывают в себе представления кинестетического характера и (или) разговаривают сами с собой о вещах, которые привели их в состояние депрессии.) У них опущены плечи. Они дышат поверхностно и слабо. Они делают все, чтобы повергнуть свое тело в состояние физиологической депрессии. Разве не они сами решают быть подавленными? Конечно сами. Депрессия является результатом, и она требует специфических представлений собственного тела, чтобы впасть в нее. Даже Чарли Браун понимает это.

Самое интересное заключается в том, что вы можете так же легко создать для себя состояние, которое называется «восторженный экстаз», путем изменения собственной физиологии специфическим образом. В конце концов, что такое эмоции? Это сложные ассоциации, комплекс физиологических состояний. Даже не изменяя внутреннее состояние человека, я могу за считанные секунды вывести его из состояния депрессии. Нет необходимости разглядывать и изучать те картины, которые подавленный человек рисует в своем сознании. Достаточно просто изменить его физиологию, и, как по мановению волшебной палочки, вы измените его состояние.



© 1960 Компания «Юнайтид фьючер синдикат, инк.»

Если вы выпрямитесь, развернув плечи, начнете дышать полной грудью, смотреть прямо перед собой, то есть если вы приведете себя в энергичную, полную ресурсов физиологию, вы не сможете больше находиться в подавленном состоянии. Попробуйте это на себе. Встаньте, выпрямитесь, разверните плечи, дышите глубоко, полной грудью, смотрите прямо и немного вверх, энергично двигайтесь. Попробуйте, приняв такую позу, чувствовать себя несчастным. Вы обнаружите, что это практически невозможно. Вместо этого ваш мозг будет получать приказ от вашей физиологии быть бодрым, энергичным и полным сил. И именно это он будет делать.

Когда люди приходят ко мне и говорят, что они не могут сделать чего-то, я обычно советую: «Действуйте так, как будто вы можете это». Они пожимают плечами: «Да, но я не знаю, как это делать». Тогда я говорю: «Ведите себя так, как будто вы знаете, как это делать. Дышите так, как бы вы дышали, если бы знали, как это нужно делать. Изобразите на лице такое выражение, как будто вы знаете, как это нужно делать». Как только они

принимают такую позу, начинают так дышать и приводят свою физиологию в такое состояние, они начинают немедленно чувствовать, что могут сделать это. Этот прием работает безотказно по той причине, что физиология обладает прекрасными управляющими функциями. Я не устаю утверждать снова и снова, что путем внесения изменений в их собственную физиологию можно заставлять людей делать то, на что они никогда ранее не были способны, поскольку в тот момент, когда они меняют свою физиологию, они меняют свое состояние.

Подумайте о чем-нибудь таком, чего вы пока не умеете делать, но очень хотели бы уметь. Теперь представьте, какой была бы ваша поза, если бы вы умели это делать? Как бы вы разговаривали? Как бы дышали? Прямо сейчас вызовите в себе это состояние, стараясь делать это максимально согласованно с физиологическим состоянием, то есть так, чтобы ваше тело передавало в мозг соответствующую информацию: походка, ритм дыхания и выражение лица должны отражать ту физиологию, которая у вас была бы, по вашему мнению, если бы вы были способны делать это. Теперь отметьте разницу между этим состоянием и тем, в котором вы были совсем недавно. Если вы достаточно успешно создали нужную физиологию, вы почувствуете, что «как будто» вы можете справиться с той задачей, о которой раньше думали как о невозможной.

То же самое происходит во время хождения по горячим углям. Когда некоторые люди видят это ложе из огня, они находятся в состоянии полной уверенности в своей способности пройти по ним и готовности сделать это, поскольку на это указывают им их внутренние представления и физиология. Поэтому они могут в полной уверенности и не беспокоясь за свое здоровье отправляться босиком на прогулку по горячим углям. Некоторые люди тем не менее начинают паниковать и испытывать страх в самый последний момент. Дело в том, что они вдруг изменили свои внутренние представления о том, что с ними может случиться, поэтому представляют сейчас для себя самый худший сценарий. Или, может быть, жар от погасшего костра выводит их из состояния уверенности по мере приближения к краю огненной дорожки. В результате они дрожат от страха, кричат или холодеют, тела каменеют или сотрясаются от еще каких-нибудь физиологических реакций. Для того чтобы помочь им прорваться сквозь страх и предпринять необходимые действия, несмотря на кажущуюся опасность, я обычно делаю только одну вещь – меняю их состояние. Помните, все наше поведение является результатом того состояния, в котором мы находимся. Когда мы чувствуем себя сильными и полными ресурсов, мы оказываемся способными на такие поступки, на

которые никогда бы не отважились, будучи подавленными, слабыми и уставшими. Именно поэтому ходьба босиком по углям не способна научить людей ничему интеллектуальному, но она способна дать им опыт воздействия на свое состояние и поведение за считанные секунды, чтобы можно было направить усилия на достижение целей, вне зависимости от того, что они секундой ранее думали об этих целях.

Что же надо делать с этими колеблющимися, кричащими, застывшими от страха людьми, которые остановились на самом краю раскаленной угольной дорожки? Единственное, что я могу сделать, – поменять их внутреннее представление. Я могу дать им понять, как они будут себя чувствовать после того, как пройдут с успехом и без угрозы для здоровья на другой конец кострища. Это позволяет создать у них внутреннее представление, которое радикально меняет их физиологию. За время, измеряемое двумя – четырьмя секундами, человек переходит в продуктивное состояние – вы можете видеть это по тому, как меняется ритм его дыхания и выражение лица. Затем я приказываю им отправляться в путь, и те же самые люди, которые были парализованы страхом несколько секунд назад, теперь способны целенаправленно пройти по ложу из углей и праздновать свой успех на другом конце дорожки. Но иногда у людей возникает яркое и устойчивое внутреннее представление, что они получают ожоги или вообще погибают, которое оказывается намного больше и сильнее их представления о том, что они могут успешно провести этот эксперимент и остаться невредимыми. Поэтому мне надо изменить их оттенки чувств, а на это может уйти много времени.

Другой вариант моих действий – который лучше проявляет себя в случае, когда кого-то охватила паника при виде раскаленных углей, – поменять их физиологию. В конце концов, если эти люди изменяют свои внутренние представления, их нервная система дает сигнал телу изменить позу, режим дыхания, мышечное напряжение и т. д. Так почему же не обратиться прямо к первоисточнику – миновать все остальные линии связи и не изменить физиологию непосредственно? Поэтому я подхожу к вопящему человеку и заставляю его посмотреть вверх. В этот момент он начинает воспринимать визуальные аспекты своей нервной системы вместо кинестетических. Практически мгновенно он перестает кричать. Попробуйте это на себе: если вы огорчены или в слезах и хотите остановить этот процесс, посмотрите вверх, отведите плечи назад и перейдите в визуальное восприятие действительности. Ваши ощущения изменятся почти мгновенно. Вы можете попробовать этот трюк со своими детьми. Когда они чувствуют себя обиженными, попросите их посмотреть

вверх. Мгновенно плач и жалобы прекратятся или, по крайней мере, сильно уменьшатся… Затем я могу попросить запаниковавшего человека принять такую позу, которую он принял бы, если бы был абсолютно уверен в успехе и знал совершенно определенно, что без ущерба для здоровья пройдет по угольной дорожке; заставляю его дышать так, как он дышал бы в случае успеха, сказать что-нибудь с такой интонацией голоса, с какой говорит человек, уверенный в себе. Таким образом мозг получает новое сообщение о его самочувствии, и в результате этот человек, всего несколько секунд назад парализованный страхами, будет в состоянии совершить действие, приводящее его к достижению цели.

Этот же метод можно применять всякий раз, когда мы чувствуем, что не способны на какой-то поступок – подойти к той или иной женщине или мужчине, начать разговор с шефом и т. д. Мы можем изменить свое состояние и вдохновить себя на нужные действия либо путем изменения образов или внутренних диалогов в своем сознании, либо путем изменения своей осанки, ритма дыхания, интонации голоса. В идеале желательно изменить и физиологию, и тональность. Сделав это, мы моментально ощутим продуктивное состояние и перейдем к действиям, необходимым для получения нужных нам результатов.

Это же верно и в отношении спортивной тренировки. Если вы очень напряженно и тяжело работаете, вам не хватает дыхания и вы начинаете говорить себе, как вы устали, то включаете в себе такую физиологию – с желанием сесть отдохнуть или отдышаться, – которая поддерживает этот диалог. Если, однако, – хотя вам уже трудно дышать от напряжения – вы будете держаться прямо и пытаться дышать ровно, уже через считанные секунды вы почувствуете «второе дыхание».

При изменении наших ощущений, а значит, и действий путем изменения внутренних представлений и физиологии меняются также биохимические и электрические процессы, происходящие в нашем организме. Исследования показывают, что, когда люди находятся в подавленном состоянии, их иммунная система также подчиняется ему и становится менее эффективной: уменьшается количество белых кровяных телец. Доводилось ли вам когда-либо видеть фотографию человека, сделанную методом Кирлиана, – схематическое изображение человеческого тела с циркулирующими по нему потоками биоэлектрической энергии? На ней хорошо видно, насколько изменчива она у человека в зависимости от изменения его состояния или настроения. Поскольку тело и душа едины, в напряженных состояниях меняется все наше электрическое поле, поэтому мы способны делать то, что кажется

невозможным. Все, что я испытал на собственном опыте, и все, что когда-либо прочитал, утверждает меня во мнении, что наше тело имеет гораздо меньше ограничений – как положительных, так и отрицательных, – чем принято считать.

Доктор Герберт Бенсон, написавший много работ о взаимоотношении духа и тела, рассказывает потрясающие истории об огромной власти шаманства в различных частях земного шара. В одном из племен австралийских аборигенов врачеватели-шаманы практикуют ритуал, называемый «указующая кость». Он заключается в наложении такого сильного проклятия, что жертва точно знает, какими болезнями и когда заболеет и когда умрет. Вот как доктор Бенсон описывает один такой случай, произошедший в 1925 году:

«Человек, обнаруживший, что его проклял враг, представляет собой поистине жалкое зрелище. Он стоит охваченный ужасом, его взгляд прикован к указующему персту колдуна, а руки подняты, как бы в попытке противодействовать тому смертельному напитку, который, как ему кажется, вливается в его тело. Щеки бледнеют, глаза стекленеют, черты лица страшно искажаются… Он пытается кричать, но звуки застревают у него в горле и изо рта идет кровавая пена. Тело начинает трястись, мышцы непроизвольно подергиваются. Он откидывается назад и валится на землю, через некоторое время он теряет сознание, начинается смертельная агония, он закрывает лицо руками и начинает стонать. Смерть наступает через сравнительно небольшой промежуток времени».

Не знаю, как для вас, но для меня это самое яркое и ужасное описание, которое я когда-либо читал. Я не думаю, что нам захотелось бы его смоделировать. Но это также один из наиболее показательных примеров, подтверждающих необыкновенную мощь физиологии и убеждений. Проще говоря, с этим человеком ничего не сделали, совсем ничего. Но его собственное убеждение и мощь его собственной физиологии создали ужасную негативную силу, которая буквально разрушила человеческий организм.

Как вы думаете, такие сцены можно наблюдать только в тех обществах, которые мы называем примитивными? Конечно нет. Подобные вещи происходят вокруг нас ежедневно. Бенсон упоминает о докторе Джордже Л. Энгеле из Медицинского центра при Рочестерском университете, собравшем большое количество газетных вырезок, в которых рассказывается о внезапных смертях при невыясненных обстоятельствах. В каждом конкретном случае ничего особенного в жизни этих людей не происходило. Причина заключалась в их собственном негативном

внутреннем мире и представлениях. В каждом из этих случаев жертва чувствовала себя совершенно безвольной, беспомощной и одинокой. Результат был такой же, как и в ритуале австралийских аборигенов.

Что особенно интересно для меня, так это то, что собрано гораздо больше свидетельств о вредной стороне взаимодействия мозга и тела, чем о полезной. Мы гораздо чаще слышим об ужасных последствиях для человека стрессовых состояний или о тех людях, которые теряют волю и желание жить после смерти любимого человека. Мы, по-видимому, все прекрасно знаем о том, что негативное состояние и эмоции могут буквально убить нас. Но мы гораздо реже слышим о тех случаях, когда положительные состояния излечивают людей.

Одна из наиболее интересных историй рассказана Норманом Казинсом в книге «Анатомия болезни». Он описывает свое чудесное выздоровление от долгой и тяжелой болезни, когда ему пришлось буквально просмеяться на протяжении всего пути к выздоровлению. Смех был единственным оружием, которое Казинс использовал в своей сознательной попытке мобилизовать волю к жизни и выздороветь. Большая часть его дня состояла из просмотра комедийных фильмов, телевизионных программ и чтения книг, которые заставляли его смеяться. Это радикально меняло его устойчивое внутреннее представление, а смех в значительной степени изменил его физиологию и дал новые сообщения в нервную систему. Казинс обнаружил немедленные положительные изменения в физическом состоянии. Он стал лучше спать, боли уменьшились, улучшилось общее физическое состояние.

Вскоре он полностью выздоровел, хотя один из его докторов говорил, что шансов поправиться у него один на пятьдесят. Казинс делает вывод: «Я понял, что нельзя недооценивать возможности человеческого духа и тела к регенерации – даже тогда, когда перспективы кажутся мизерными. Жизненная сила, очевидно, наименее понятая сила на земле».

Некоторые захватывающие исследования, появляющиеся в последнее время, могут пролить какой-то свет на опыт Казинса и подобных ему. Эти исследования посвящены способу, с помощью которого наше выражение лица оказывает влияние на наше самочувствие, при этом исследователи приходят к выводу, что не улыбка или смех заставляет нас чувствовать себя хорошо, ощущать бодрость духа. Скорее наоборот, когда мы улыбаемся и смеемся, мы таким образом регулируем свои биологические процессы, которые заставляют нас чувствовать себя хорошо. Они усиливают приток крови к мозгу, повышают уровень кислорода в крови и, соответственно, уровень стимуляции нервных клеток. То же самое

происходит и с другими оттенками чувств. Если вы наденете на свое лицо маску страха или злобы, ненависти или удивления, именно эти эмоции вы и почувствуете.

Наши тела – это наши сады… А наши желания – садовники.

Уильям Шекспир

На нашем лице около восьмидесяти мышц, и они действуют как своеобразные шлагбаумы, либо ограничивая приток крови к мозгу, даже тогда, когда наше тело испытывает перегрузки, либо влияя на доступ крови к мозгу и таким образом воздействуя на его функционирование. В замечательной работе, написанной в 1907 году, французский врач Израэль Вейнбаум выдвинул теоретическое положение о том, что выражение лица в действительности влияет на наши чувства. Другие исследователи уже в настоящее время приходят к такому же выводу. В своем интервью газете «Лос-Анджелес таймс» (5 июня 1985 года) доктор Пол Экман, профессор психиатрии из Калифорнийского университета, сказал: «Мы знаем, что, если вами владеет какое-то чувство, оно проявляется на вашем лице. А теперь мы знаем, что существует и обратный процесс. Вы чувствуете то, что „надеваете“ на свое лицо… Если вы начнете смеяться, испытывая страдание, вы перестанете испытывать страдание. Если лицо изображает печаль, вы будете печальны и в душе». По существу, Экман излагает тот принцип, который помогает обмануть даже детектор лжи. Люди, приводящие себя в физиологическое состояние убежденности, даже когда им приходится лгать, не будут регистрироваться как лжецы на детекторе лжи.

Все это находится в соответствии с тем, что и я, и другие сторонники науки НЛП уже многие годы внушаем общественности. Теперь наконец научная общественность вроде бы начинает понимать, что и мы кое-что обнаружили и можем быть полезны. В этой книге есть еще много таких вещей, которые будут оценены со временем. Но вам не следует ждать, пока академические исследователи подтвердят это. Вы можете начать использовать все это прямо сейчас – и сейчас же получите нужные вам результаты.

Мы так много узнали о взаимоотношениях сознания и тела, что некоторым людям может показаться, что главное – это как следует ухаживать за своим телом. Если организм работает в оптимальном режиме, то и мозг будет столь же эффективен. Чем разумнее вы пользуетесь собственным телом, тем лучше работает ваш мозг. В этом суть работы Моше Фельденкрейса. Он использует систему движений, чтобы обучать

людей мыслить и жить. Фельденкрейс обнаружил, что, выполняя работу на кинестетическом уровне, вы можете изменить собственное представление о себе, свое состояние и общее функционирование мозга. Фактически он утверждает, что качество вашей жизни определяется качеством ваших движений. Его работы являются бесценным пособием для изменения человека посредством изменения его физиологии.

Это изменение физиологии должно осуществляться согласованно, конгруэнтно. Если я передаю вам важное сообщение, но мой голос слаб и неуверен, а мимика и жесты неубедительны и несосредоточенны, значит, я веду себя неконгруэнтно. Неконгруэнтность мешает мне быть убедительным, каким я могу быть, не дает мне делать то, что я могу сделать, и мешает мне перейти в самое продуктивное свое состояние. Если давать себе противоречивые указания, то можно получить тот же результат, что и в известной басне о лебеде, раке и щуке.

Вы можете вспомнить такие случаи в жизни, когда не доверяли кому-то, но не могли объяснить почему. Казалось бы, все, что говорит этот человек, имеет смысл, но вы почему-то не склонны были ему верить. Дело в том, что ваше подсознание улавливало то, что сознание пропускало. Например, когда вы задавали вопрос, этот человек, возможно, отвечал «да», но в то же самое время отрицательно покачивал головой. Или, возможно, он говорил: «Я сделаю это», но вы подсознательно отмечали, что его плечи опущены, глаза потуплены, а дыхание поверхностно. Все эти признаки говорили вашему сознанию, что в действительности он хочет сказать: «Я не смогу это сделать». Частично он хотел сделать то, о чем вы его просите, частично – противился этому. Отчасти он был уверен в успехе, а отчасти – нет. Эта раздвоенность работала против него. Он хотел двигаться в двух направлениях одновременно. Его слова выражали одно, а физиология – совсем другое.

Мы все в жизни испытывали подобную неконгруэнтность, когда хотели чего-то, но что-то в глубине души останавливало нас. Конгруэнтность – большая сила. Преуспевающие люди – это те, кто может собрать воедино все свои ресурсы, умственные и физиологические, и заставить их работать согласованно на достижение нужной цели. Прервите на минуту чтение этой книги и вспомните трех знакомых вам людей, которых вы считаете наиболее конгруэнтными. А теперь вспомните троих, которые, на ваш взгляд, наименее конгруэнтны. Какая разница между ними? Кто из них оказывает на вас более сильное влияние?

Развитие конгруэнтности – основной ключ к личной власти над другими людьми. Когда я что-то рассказываю, я самовыражаюсь –

словами, голосом, дыханием, всей своей физиологией. Когда совпадают слова и другие средства выражения, в мой мозг поступают четкие сигналы о том, какой результат я хочу получить. И мой мозг отвечает на это соответственно.

Если вы говорите себе: «Да, вроде бы я знаю, что мне надо делать», а ваша физиология остается слабой и нерешительной, то какого типа сообщение поступит в ваш мозг? Это то же самое, что смотреть телевизор сквозь помехи на экране. Вряд ли удастся разобрать, что там происходит. Это же относится и к вашему мозгу: если поступающие от вашего тела сигналы слабые или противоречивые, у мозга нет четкого представления о том, что ему делать. Это можно уподобить поведению солдат, которых перед боем инструктирует генерал: «Давайте попробуем сделать так. Я не уверен, что у нас это получится, но давайте попробуем и посмотрим, что выйдет». Как вы думаете, каково будет состояние солдат после такого инструктажа?

Если же вы скажете: «Я совершенно твердо намерен сделать это», а ваша физиология поддержит вас в этом, то есть ваша осанка, выражение лица, ритм дыхания, качество ваших жестов и движений, ваши слова и тональность голоса совпадут, можно гарантировать, что у вас все получится. Конгруэнтное состояние – это то, к чему мы все стремимся, а самый главный шаг в этом направлении – уверенность в том, что вы владеете твердой, решительной и цельной философией. Если же ваши слова и движения тела не совпадают, вы не сможете предпринять по-настоящему эффективные действия.

Один из способов выработки в себе конгруэнтности – моделирование физиологии тех людей, которых вы считаете очень конгруэнтными. Суть моделирования состоит в том, чтобы выяснить, какие участки мозга этот преуспевающий человек использует в данной ситуации. Если вы хотите действовать столь же эффективно, вам нужно таким же образом использовать свой собственный мозг. Если будете в точности воспроизводить физиологию другого человека, вы будете использовать ресурсы тех же участков мозга. А сейчас находитесь ли вы в конгруэнтном состоянии? Если нет, перейдите в него. Какой процент времени вы находитесь в конгруэнтном состоянии? Не можете ли вы быть в таком состоянии чаще? Начните это прямо с сегодняшнего дня. Прервите на минутку чтение и вспомните пять известных вам конгруэнтных людей с мощной физиологией, которым вы хотели бы подражать. Чем их физиология отличается от вашей? Как эти люди сидят, как стоят? Как двигаются? Каково обычное выражение их лица, каковы их любимые

жесты? Расслабьтесь и примите такую позу, в которой они обычно сидят. Придайте своему лицу такое же выражение, попробуйте перенять их жесты. Замечаете, как по-другому вы стали себя чувствовать?!

На наших семинарах мы заставляем слушателей копировать физиологию других людей, при этом они обнаруживают доступ к аналогичным состояниям и ощущают аналогичные эмоции. Поэтому я хочу, чтобы и вы попробовали выполнить это упражнение. Надо делать это с кем-нибудь в паре. Пусть этот человек вспомнит какой-нибудь яркий эпизод из своей жизни и, не говоря вам ничего об этом, вернется в то состояние, которое пережил тогда. Попробуйте скопировать этого человека: сядьте точно так же, как он, поставьте ноги так же, как он, воспроизведите положение его рук. Отразите на своем лице такое же напряжение, какое вы видите на его лице и во всем его теле. Воспроизведите положение его головы, движения глаз, рук. Повторите складку его губ, морщинки на лбу, ритм дыхания. Одним словом, постарайтесь перевести себя точно в такую же действия, которая владеет им. Повторив в точности физиологию этого человека, вы подадите в свой мозг такие же сигналы, как и он в свой. Вы сможете ощутить те же эмоции, которые переживает он, и вы увидите в своем сознании те же самые картины, какие видит он, вами будут владеть такие же мысли.

Проделав это, выразите в словах то состояние, в котором вы пребывали, то есть то, что вы чувствовали, когда копировали своего собеседника. Затем спросите у своего напарника, совпадает ли это с тем, что чувствовал он. Примерно в 80–90 % случаев вы будете использовать для описания своего состояния те же самые слова, что и он. На каждом семинаре находятся люди, которые действительно видят то, что было перед глазами другого человека. Они могут описать, где этот человек был, или обрисовать людей, которых он видит в своем сознании. Точность некоторых деталей просто невозможно объяснить логически. Это почти психологический феномен, хотя никакой психологической подготовки эти люди не проходят. Все дело в том, что они послали в свой мозг точно такие же сообщения, какие передали их напарники.

Я знаю, что в это трудно поверить, но люди, посещающие мои семинары, знали, как это сделать, уже через пять минут занятий. Я не могу гарантировать, что успех будет сопутствовать вам с первого раза, но если вы хорошенько постараетесь, то сможете оказаться в том же состоянии озабоченности или боли, печали или возбуждения, радости или экстаза, которое владеет этим чело веком, хотя он ни словом не обмолвился о том, как и что он чувствует.

Последние научные исследования подтвердили это. В статье, помещенной в журнале «Омни», сообщалось, как два исследователя обнаружили, что слова создают у нас в мозгу определенные электрические конфигурации. Нейрофизиолог Дональд Йорк из Медицинского центра университета штата Миссури и логопед Том Дженсон из Чикаго обнаружили, что одни и те же электрические модели характерны для разных людей. В одном из экспериментов они установили одинаковую мозговую волновую модель даже у людей, говорящих на разных языках. Они уже научили компьютеры распознавать эти конфигурации, чтобы угадывать слова, рождающиеся в человеческом мозгу, еще до того, как они будут произнесены! Такой компьютер буквально читает мысли, а это очень похоже на то, как мы стараемся воспроизвести чужую физиологию.

Некоторые уникальные аспекты физиологии – особый взгляд, или тональность, или специфические жесты – свойственны людям особо одаренным (например, Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг или Франклин Рузвельт). Если бы вам удалось смоделировать их физиологию, вы могли бы привести себя в такое же творческое состояние, в каком находился их мозг, и начать обрабатывать информацию так же, как это делали они. Вы сможете буквально чувствовать себя так же, как чувствовали себя они. Конечно, поскольку ритм дыхания, характер движений и тональность голоса являются критическими факторами при воспроизведении состояний, фотографии этих людей не дают той информации, которой было бы достаточно. Просмотр фильма или видеопленки мог бы помочь нам. Постарайтесь сразу же воспроизвести их позы, выражение лица, жесты как можно точнее. Вы начнете испытывать те же чувства. Если вы запомните голос этих людей, то легко сможете подражать ему.

Попытайтесь также почувствовать тот уровень конгруэнтности, которым владели эти люди. Их физиология всегда направляла в мозг цельные согласованные сообщения, которые не противоречили друг другу. Если вы не будете конгруэнтны при копировании их физиологии, то не сможете почувствовать то же, что и они, и не сможете направлять те же самые сообщения в свой мозг. Если, например, вы воспроизводите их физиологию и одновременно говорите себе: «Я выгляжу глупым», то не сможете испытать все преимущества моделирования, поскольку не будете конгруэнтны. Ваше тело будет говорить одно, а мозг – другое. А сила берется только из единых согласованных сообщений.

Если вам удастся достать магнитофонную запись речей Мартина Лютера Кинга, вы можете попытаться говорить так, как говорил он,

воспроизводя тональность его голоса, ритм речи, и тогда почувствуете силу, которую никогда раньше не испытывали. Одно из преимуществ книг, написанных такими людьми, как Джон Ф. Кеннеди, Бенджамин Франклин, Альберт Эйнштейн, заключается в том, что чтение их переводит вас в состояния, аналогичные их состояниям. Вы начинаете думать как автор, создавать такой же тип внутренних представлений. А воспроизводя их физиологию, вы можете начать чувствовать как они и даже перенять их поведение, то есть в какой-то мере станете ими.

Разве не хочется вам немедленно, прямо сейчас раскрыть полнее вашу внутреннюю энергию и могущество? Начинайте сознательно моделировать физиологию тех людей, которыми восхищаетесь и которым хотели бы подражать. Таким образом вы начнете создавать для себя такие же состояния, в которых находились они. Иногда удается добиться точного воспроизведения чужого опыта. Конечно, вам не захочется воспроизводить и моделировать физиологию человека, находящегося в подавленном состоянии. Вам наверняка захочется моделировать людей, которые находятся в продуктивном, мобилизующем ресурсы состоянии, поскольку подражание им даст вам новый выбор, новый путь к достижению поставленных целей, который будет полностью отличаться от вашего прошлого опыта.

На одном из моих семинаров я встретился с очень странным парнем. Он был в таком угнетенном и безнадежном физиологическом состоянии, которого я никогда не видел, и я никак не мог перевести его в другое состояние. Оказалось, что часть его мозга была повреждена в результате аварии. Но мне удалось заставить его действовать «как если бы» – моделировать меня – и перевести его в такую физиологию, о которой он даже и не подозревал. Он смоделировал мое поведение, и его мозг начал работать совершенно по-новому. К концу семинара он изменился неузнаваемо. Он действовал и чувствовал себя так, как никогда раньше. Подражая чужой физиологии, он приобрел новый образ мыслей, новые чувства и стал действовать более раскрепощенно.

Если бы вы смоделировали систему верований первоклассного бегуна, его умственный синтаксис и физиологию, означает ли это, что вы оказались бы способны пробежать милю на четыре минуты быстрее? Конечно нет. Вы ведь не полностью смоделировали этого человека, поскольку не выработали в себе тот устойчивый поток сообщений в свою нервную систему, который он смог выработать постоянной многолетней тренировкой. Важно отметить, что некоторые стратегии требуют такого уровня физиологического развития или программирования, которым вы

пока не владеете. Вы можете смоделировать самого лучшего пекаря в мире, но если вы попробуете испечь торт по его рецепту в духовке, которая нагревается только до 150°, а не до 350°, как его печь, вы не получите такого же результата. Однако, используя его рецепт, вы даже в своей духовке сможете приготовить лучший пирог, чем пекли когда-либо ранее. Но если вы усовершенствуете свою духовку, повысив со временем ее мощность, то в конце концов достигнете такого же результата, но для этого вам придется затратить деньги и время. Вот об этом мы и поговорим в следующей главе.

Внимание к физиологическим проявлениям состояний расширяет ваши возможности, давая дополнительный выбор в жизни. Почему люди употребляют наркотики, алкоголь, курят, переедают? Не является ли это косвенными попытками изменить свое состояние, меняя физиологию? В этой главе вы познакомились с быстрыми методами изменения своих состояний. Изменяя ритм дыхания, или систему движений, или выражение лица, вы можете мгновенно изменять свое состояние. Можно добиться таких же результатов, каких люди добиваются с помощью еды, алкоголя или наркотиков, но без побочных эффектов, вредных для организма или психики. Помните, в любой кибернетической петле ситуацией владеет тот, у кого шире выбор. В любой системе очень важна гибкость. При прочих равных условиях система, обладающая наибольшей гибкостью, имеет гораздо больше вариантов выбора и больше возможностей направлять другие аспекты этой же системы. То же самое происходит и с людьми. Тот, у кого больше вариантов выбора, добивается большего и возлагает на себя большую ответственность. Моделирование – наука создания возможностей. И самый быстрый, самый динамичный способ – через физиологию.

Следующий раз, когда вы увидите особо преуспевающего человека, которым вы восхищаетесь и которого уважаете, копируйте его жесты, манеры поведения, почувствуйте разницу и получайте удовольствие от тех изменений, которые происходят с вашим образом мыслей. Поиграйте в эту игру, поэкспериментируйте! Какие новые возможности открываются перед вами! А теперь давайте рассмотрим другой аспект физиологии – как мы едим, как мы дышим, что усваивает наш организм. Этот аспект…

10. Энергия – топливо совершенства

Здоровье людей – это тот фундамент, на котором строится все их счастье и от прочности которого зависит все их могущество.

Бенджамин Дизраэли

Мы убедились в том, что физиология – путь к совершенству. Один из способов повлиять на физиологию – изменить способ использования нашей мышечной системы, изменяя позу или осанку, выражение лица, ритм дыхания. Совершенство, о котором я постоянно рассказываю в этой книге, также зависит от того, насколько здоровым является биохимическое функционирование человеческого организма. Суть его в том, чтобы вы очищали и питали свой организм, а не засоряли и не отравляли его. В этой главе мы рассмотрим основы физиологии – что мы едим и пьем, как мы дышим.

Я называю энергию топливом совершенства. Вы можете менять свои внутренние представления целый день напролет, но если ваша биохимия находится в несбалансированном состоянии, она заставит мозг плодить искаженные представления. Так можно нарушить всю систему. В действительности же организм, как и всякая сложная система, требует тщательного содержания и ухода. У вас может быть самая лучшая в мире гоночная машина, но, если вы заправите ее пивом, она не поедет. У вас может быть замечательная машина и нормальное топливо, но, если свеча не дает искру, двигатель не запустится. В этой главе я хотел бы поделиться с вами некоторыми мыслями о том, что такое энергия и как можно поднять ее до высшего уровня. Чем выше энергетический уровень, тем более эффективно работает ваше тело, тем лучше вы чувствуете себя и тем полнее сможете использовать свои способности для достижения выдающихся результатов.

Я знаю не понаслышке о том, что такое энергия и какие необыкновенные возможности можно реализовать, если ее высвободить. Совсем недавно я весил около ста килограммов, а сейчас – в пределах восьмидесяти. Раньше я даже и не пытался рассмотреть все те возможности, которые позволили бы мне улучшить собственную жизнь. Моя физиология не помогала мне в достижении выдающихся результатов.

Все, что я был способен выучить, сделать и создать, было для меня второстепенным по сравнению с тем, что я ел и смотрел по телевизору. Но однажды я решил, что устал от такой жизни, и начал изучать вопрос, от чего зависит здоровье человека, затем я стал моделировать людей, которые постоянно поддерживали в себе такое здоровье.

Область питания была столь противоречивой и неоднозначной, что я никак не мог решить, с чего начать. Я прочитал одну книгу, в которой говорилось, что нужно делать это, это и это, и будешь жить вечно. Я уж было решился начать, но тут мне попалась другая книга, в которой говорилось, что, если я буду делать это, это и это, я вскоре умру, а нужно делать то, то и то. Наверняка вы уже догадались, что когда я взял в руки третью книгу, она полностью противоречила первым двум. Все авторы имели степени докторов медицины, но не могли договориться между собой по самым главным вопросам.

Я искал не «верительные грамоты» известных ученых; все, что мне было нужно, – результат. Поэтому я нашел здоровых и энергичных людей, добившихся результата в управлении собственным организмом. Я выяснил, что они делают, и стал делать то же самое. Все, чему научился, я выразил в виде набора принципов для самого себя и начал шестидесятидневную программу оздоровления своего организма. Я стал применять эти принципы ежедневно и менее чем за месяц потерял пятнадцать килограммов. Но что самое главное, я нашел способ жить абсолютно свободной жизнью, которая позволяла мне есть все, а не придерживаться строгой диеты (обратите внимание на смысл первых трех букв в слове «диета» – по-английски эти три буквы означают «умирать»), – тот способ, который заключался в уважении к работе моего организма.

Я хочу поделиться с вами этими принципами, в соответствии с которыми живу вот уже пять лет. Однако прежде всего разрешите рассказать вам о том, как они преобразовали мою физиологию. Раньше я нуждался в восьмичасовом сне. Мне необходимо было три будильника сразу, чтобы проснуться утром: первый звенел, второй включал радио, а третий – свет. Сейчас же я могу вести допоздна семинары, лечь спать в час или два ночи и сам проснуться через пять – шесть часов, чувствуя себя абсолютно здоровым, полным энергии и сил. Когда кровь моя была отравлена, а уровни энергии невысоки, я напрасно пытался выжать максимум из ограниченной физиологии. Зато сейчас я начинаю день в таком физиологическом состоянии, которое позволяет мобилизовать все мои физические и духовные силы.

В этой главе я хочу дать вам шесть ключей к приобретению мощной,

неукротимой физиологии. Многое из того, о чем я буду говорить, бросает вызов вашим прежним верованиям. Кое-что из моего учения будет противоречить и вашим прежним понятиям о хорошем здоровье. Однако эти шесть принципов сотворили чудо и со мной, и с теми людьми, с которыми я работал, а также с тысячами практикующих науку о здоровье, называемую гигиеной. Я хочу, чтобы вы серьезно задумались о том, могут ли эти принципы принести вам пользу, и о том, являются ли ваши теперешние привычки по укреплению здоровья наиболее эффективным способом заботиться о своем теле. Попробуйте применять все шесть принципов в течение десяти – тридцати дней, после чего оцените их результативность по своему самочувствию, а не по тому, чему вас учили раньше. Попытайтесь понять, как работает ваш организм, проникнитесь к нему уважением и позаботьтесь о нем, и тогда он станет заботиться о вас. Вы уже научились управлять своим собственным мозгом, теперь давайте научимся подчинять себе свое тело.

Первый ключ к здоровой жизни – искусство дыхания. Основой здоровья является здоровая кровеносная система, которая переносит кислород и питательные вещества ко всем клеткам нашего организма. Если у вас здоровая система кровообращения, вы наверняка проживете долгую и здоровую жизнь. Какова же основная кнопка, управляющая этой системой? Основная кнопка – дыхание. Это тот способ, которым вы наполняете кровь кислородом и таким образом стимулируете электрохимические процессы, происходящие в каждой клетке вашего организма.

Давайте более внимательно рассмотрим его работу. Дыхание отвечает не только за насыщение клеток кислородом, но и контролирует приток к ним лимфатической жидкости, содержащей белые кровяные тельца, которые защищают наше тело. Что такое лимфатическая система? Некоторые люди склонны считать ее чем-то вроде канализационной системы организма. Каждая клетка окружена лимфой, которой в нашем теле в четыре раза больше, чем крови. Вот как работает лимфатическая система. Кровь перекачивается сердцем по артериям, доходя до тончайших пористых капилляров. Она переносит кислород и питательные вещества в капилляры, из которых они затем просачиваются в эту самую жидкость (лимфу), окружающую клетки. Клетки, знающие, что им нужно, забирают кислород и питательные вещества, а взамен выделяют токсины, часть которых попадает вновь в капилляры. Мертвые клетки, протеины крови и прочий токсичный «мусор» удаляются через лимфатическую систему. А лимфатическая система приводится в действие глубоким дыханием.

Клетки человеческого тела полагаются на лимфатическую систему как

на единственную возможность вывести из организма большой ядовитый (токсичный) материал и избыточную жидкость, которая ограничивает количество кислорода. Лимфа проходит через лимфатические узлы, в которых мертвые клетки и все прочие яды, за исключением протеинов крови, нейтрализуются и разрушаются. Теперь понятно, насколько важна лимфатическая система? Если ее перекрыть полностью на двадцать четыре часа, вы неминуемо умрете в результате накопления протеинов крови и излишней жидкости вокруг клеток.

У системы кровообращения имеется насос – ваше сердце. Однако у лимфатической системы такого насоса нет. Единственное, что заставляет лимфу перемещаться, – глубокое дыхание и мышечные сокращения. Поэтому, если вы хотите, чтобы у вас было здоровое кровообращение с эффективными лимфатической и иммунной системами, вам необходимо глубоко и правильно дышать и делать такие мышечные движения, которые могут их стимулировать. Изучите внимательно любую программу оздоровления, и вы увидите, что она прежде всего учит вас тому, как полностью очищать свое тело путем эффективного дыхания. Доктор Джек Шилдс, известный лимфолог из города Санта-Барбара, штат Калифорния, недавно провел интересные исследования иммунной системы. Он внедрял микротелевизионные камеры внутрь организма человека для наблюдения за тем, что является стимулятором очистки лимфатической системы. Он обнаружил, что глубокое диафрагменное дыхание является наиболее эффективным способом для выполнения этой операции. Оно создает что-то наподобие вакуума, который отсасывает лимфу от кровеносных сосудов и увеличивает скорость, с которой тело избавляется от токсинов. По существу, глубокое дыхание и специальные упражнения могут ускорить этот процесс в пятнадцать раз.

Даже если из этой главы вы не извлечете ничего, кроме понимания важности глубокого дыхания, считайте, что вы знаете, как значительно укрепить свое здоровье. Недаром различные системы оздоровления, такие как йога, уделяют так много внимания здоровому дыханию. Нет ничего лучше для ускорения очищения организма.

Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять, что из всех химических элементов, необходимых для хорошего здоровья, кислород наиболее. Тем не менее я обязан подчеркнуть, насколько он важен. Доктор Отто Варбург, лауреат Нобелевской премии и директор Института физиологии клетки имени Макса Планка, исследовал влияние кислорода на жизнедеятельность клеток. Ему удавалось превратить нормальные, здоровые клетки в больные только за счет снижения поступления в них кислорода. За этой работой

последовали проведенные в Соединенных Штатах исследования доктора Гарри Голдблатта. В «Журнале экспериментальной медицины» (1953) Голдблатт описал эксперименты, проведенные на здоровых крысах, у которых никогда не выявлялось злокачественных образований. Он брал клетки новорожденных крыс и делил их на три группы. Одна группа клеток помещалась под вытяжной колокол и на тридцать минут оказывалась в среде с пониженным содержанием кислорода. Как и доктор Варбург, Голдблатт обнаружил, что спустя всего несколько недель многие из этих клеток погибли, рост других замедлился, а некоторые изменили свою структуру, превратившись в злокачественные. Две другие контрольные группы клеток содержались в сосудах, куда кислород беспрепятственно поступал в концентрации, близкой к атмосферной, и не показали никаких признаков заболеваний.

Спустя тридцать дней доктор Голдблатт впрыснул все три группы клеток в три отдельные группы крыс. Через две недели после усвоения клеток животными у крыс двух контрольных групп не было отмечено никаких изменений. Однако все крысы первой группы – те, которым были впрыснуты клетки, находившиеся в атмосфере с дефицитом кислорода, – показали признаки развития болезней. Спустя год снова было проверено состояние животных. Рост болезненных состояний продолжался, в то время как крысы с нормальными клетками оставались здоровыми.

О чем это говорит? Исследователи пришли к выводу, что недостаток кислорода играет существенную роль в превращении клеток в злокачественные и развитии раковых опухолей. Он, безусловно, влияет на качество жизни клеток. Помните, что качество вашего здоровья является, по сути, качеством жизни ваших клеток. По этому насыщение кислородом всех систем организма является приоритетом номер один, а эффективная система дыхания – это как раз тот первый шаг, с которого необходимо начинать.

Проблема заключается в том, что большинство людей вообще не знают, как правильно дышать. Каждый третий американец заболевает раком. А вот среди спортсменов один случай ракового заболевания наблюдается у каждого седьмого. Почему? Приведенные выше результаты исследований дают нам некоторые объяснения. Спортсмены насыщают свою кровеносную систему наиболее жизненно важным элементом – кислородом. Другим объяснением является то, что спортсмены постоянно стимулируют иммунную систему своего организма на работу на максимальном уровне, заставляя лимфу двигаться активно.

Хочу показать вам наиболее эффективный способ дыхания,

направленный на очистку жизненно важных систем организма. Дышать следует в таком ритме: на каждый счет вдоха четыре счета задержки дыхания и два счета выдоха. Если, например, ваш вдох длится четыре секунды, то нужно задерживать дыхание не шестнадцать секунд и выдыхать в течение восьми. Почему следует выдыхать в два раза дольше, чем вдыхать? Именно потому, что вы выводите токсины через свою лимфатическую систему. Зачем же тогда задерживать дыхание в четыре раза дольше, чем вдыхать? Для того чтобы вы могли полностью насытить кислородом кровь и активизировать работу своей лимфатической системы. Вдох надо начинать глубоко внутри, с движения нижней части своей грудной клетки, подобно пылесосу, который отсасывает все токсины, находящиеся в системе кровообращения.

Скажите, насколько голодными вы чувствуете себя после физических упражнений? Хочется ли вам, пробежав четыре мили, немедленно сесть за стол и съесть большой бифштекс? Мы знаем, что людям обычно этого не хочется. Почему? Потому что благодаря здоровому интенсивному дыханию ваше тело уже получило то, что ему больше всего нужно. Вот первый ключ к здоровому образу жизни. А сейчас прервитесь, отложите чтение и сделайте десять глубоких вдохов по описанной выше методике, не забывая повторять это упражнение не реже трех раз в день. Так, каков оптимальный ритм? На один счет вдоха четыре счета задержки и два счета выдоха. Итак, начинайте вдох глубоко внутри брюшины, делайте глубокий вдох через нос, считая, например, до семи (или возьмите цифру больше или меньше, в зависимости от своих возможностей). Задержите дыхание на счет, в четыре раза больший, чем потребовалось на вдох, то есть на двадцать восемь счетов, затем медленно выдыхайте через рот на счет, в два раза больший длительности вдоха, то есть на четырнадцать счетов. Сами определяйте нагрузку, постепенно увеличивая объем легких. Делайте это упражнение по десять раз трижды в день, и вы почувствуете значительное улучшение вашего состояния. Нет такой пищи или таких витаминов на свете, которые смогли бы сделать для вас больше, чем правильный режим дыхания.

Другим важным компонентом общей системы здорового дыхания является ежедневное занятие аэробикой[6]. Бег – замечательное упражнение, но он вызывает излишнее напряжение. Плавание – также прекрасный вид спорта, но одним из лучших «всепогодных аэробных» (дыхательных) упражнений являются прыжки на батуте, требующие минимального напряжения тела.

Важно, чтобы занятия на батуте проводились без лишних усилий. Вы

можете медленно и осторожно наращивать нагрузки, доводя их до тридцати минут непрерывных прыжков, избегая, однако, при этом боли, напряжения и усталости. Если вы будете правильно тренироваться, то обеспечите себе глубокое дыхание, которое сохранится до конца тренировки. О прыжках на батуте и о том, как этот вид спорта укрепляет буквально все органы тела, написано множество книг. Не жалейте времени на освоение этих прекрасно поднимающих жизненный тонус упражнений. Вы получите от них истинное удовольствие.

Вторым ключом к здоровью является богатая водой пища. Семьдесят процентов территории нашей планеты покрыто водой. Восемьдесят процентов нашего тела – вода. Как вы думаете, сколько процентов в вашем питании должна составлять вода? Вы должны следить за тем, чтобы не менее семидесяти процентов пищи в основном содержало воду. Это могут быть фрукты и овощи, а также свежеприготовленные соки.

Некоторые специалисты рекомендуют выпивать от восьми до двенадцати стаканов чистой воды в день, чтобы «промыть все системы». Трудно представить себе что-нибудь более безумное. Во-первых, очень часто мы пьем далеко не идеальную воду. Скорее всего, в ней полно хлора, фтора, минеральных солей и прочих токсичных веществ. Пить дистиллированную воду – идея немного получше. Но вне зависимости от того, какую воду вы пьете, нельзя прочистить все свои системы, буквально утопив их. Количество потребляемой воды должно диктоваться чувством жажды.

Гораздо удобнее, вместо того чтобы пытаться промыть системы своего организма избыточным количеством воды, употреблять такую пищу, которая сама по себе богата жидкостями, – это водосодержащие продукты питания. Есть три вида подобной пищи: фрукты, овощи и зелень. Их потребление даст вам достаточное количество воды вместе с животворными и очищающими организм веществами. Если в питании людей недостает водосодержащих продуктов, то нездоровое функционирование организма почти гарантировано. Как утверждает доктор медицины Александр Брюс в книге «Законы жизни и здоровья», «когда в организм поступает слишком мало жидкости, кровь приобретает более высокий удельный вес и ядовитые продукты отходов жизнедеятельности тканей или клеточного обмена выводятся из организма нерегулярно. Организм, таким образом, начинает отравляться продуктами своей собственной жизнедеятельности, и это в значительной степени объясняется тем, что в организм поступает недостаточное количество жидкости, для того чтобы вымывать шлаки и другие отходы

жизнедеятельности клеток».

Ваша пища должна постоянно способствовать процессу очистки организма, а не перегружать его трудно-перевариваемыми пищевыми продуктами. Накопление отходов в организме ведет к развитию болезней. Одним из способов максимальной очистки крови и клеток организма от шлаков и ядовитых отходов является ограничение потребления таких пищевых продуктов, которые вызывают перенапряжение органов, выводящих отходы из организма; другим способом является потребление достаточного количества жидкости, чтобы системы могли растворять и выводить из организма такие шлаки.

Доктор Брюс продолжает: «Химикам неизвестна другая такая жидкость, способная растворять столько твердых веществ, как вода, которая, по сути, является самым лучшим растворителем на свете. Поэтом у если в организм поступает достаточное ее количество, то происходит стимулирование всего процесса питания, поскольку снимается паралитический эффект токсичных веществ за счет их растворения и последующего выведения из организма через почки, кожу, кишечник или легкие. Если же эти токсичные материалы накапливаются в организме, следует ожидать появления всяческих болезней».

Почему нашим главным убийцей являются болезни сердечнососудистой системы? Почему мы постоянно слышим жуткие истории о людях, которые вдруг хватаются за сердце прямо на теннисном корте и умирают в возрасте сорока лет? Одной из причин может быть то, что они всю жизнь засоряли системы своего организма, но забывали очищать их. Помните, что качество вашей жизни зависит от качества жизни ваших клеток. Если кровеносный сосуд заполнен продуктами жизнедеятельности, то такая среда не способствует здоровой жизни клеток – никакая биохимия в этом случае не способна создать сбалансированную жизнь для такого человека.

Доктор Алексис Каррель, лауреат Нобелевской премии за 1912 год, работая в Рокфеллеровском институте, подтвердил эту теорию. Он брал клетки живых тканей цыпленка (эти клетки живут в среднем одиннадцать лет) и долгое время поддерживал их жизнь с помощью своевременного полного выведения отходов их жизнедеятельности и подачи в них питательных веществ, необходимых для существования. Эти клетки оставались живыми в течение тридцати четырех лет, пока сотрудники Рокфеллеровского института не пришли к выводу, что их можно содержать живыми бесконечно долго, и не прекратили эксперимент.

Какой процент вашей диеты составляют водонасыщенные продукты

питания? Чтобы это определить, полезно составить список всего, что вы употребили за последнюю неделю, после чего подсчитать процент продуктов, богатых жидкостью. Составит ли это семьдесят процентов? Я сомневаюсь. Может быть, пятьдесят процентов? Двадцать пять? Пятнадцать? Когда я задаю такой вопрос слушателям моих семинаров, то прихожу к выводу, что большинство людей потребляет всего около пятнадцати – двадцати процентов водонасыщенных продуктов питания. И это наверняка больше, чем в среднем по стране. Послушайте теперь, что я вам скажу. Пятнадцать процентов – это равносильно самоубийству. Если не верите мне, просмотрите статистику канцерогенных и сердечных заболеваний и проанализируйте список тех продуктов, которые Национальная академия наук не рекомендует употреблять, и посчитайте, какое количество жидкости содержится в этих продуктах.

Обратимся к природе. Проанализировав «меню» самых сильных животных на земном шаре, мы легко придем к выводу, что все они вегетарианцы. Гориллы, слоны, носороги и т. д. едят только растительную, богатую водой пищу. Травоядные живут дольше хищников. Обратите внимание на грифа-стервятника. Как вы думаете, почему он так мерзко выглядит? Потому что не потребляет богатых водой продуктов. Попробуйте питаться практически обезвоженной дохлятиной, и вы увидите, как будете выглядеть сами. В этой моей шутке только доля шутки. Здание может быть прочным и красивым только тогда, когда таковыми являются составляющие его элементы. То же самое можно сказать и о вашем организме. Если вы хотите чувствовать себя полным жизни, то здравый смысл подсказывает, что для этого нужно есть богатые водой продукты. Вот и все. Как же добиться того, чтобы до семьдесят процентов пищи составляла вода? Это очень просто. Нужно следить за тем, чтобы каждый раз на вашем столе был салат. Если вам хочется перекусить, то пусть это будут фрукты, а не сладости. Вы сразу почувствуете разницу: организм начнет работать более эффективно, и это позволит вам чувствовать себя гораздо лучше, чем сейчас.

Третьим ключом к здоровому образу жизни является принцип эффективного сочетания различных продуктов. Не так давно известный врач по имени Стивен Смит отпраздновал свой сотый день рождения. Когда его спросили, что дало ему возможность прожить столь долго, он ответил: «Следите за своим желудком первые пятьдесят лет, и тогда он будет заботиться о вас следующие пятьдесят лет». Трудно придумать более мудрый ответ.

Многие великие ученые изучали проблему сочетаемости различных

продуктов питания. Доктор Герберт Шелтон – самый известный в этой области. Но знаете ли вы имя человека, который первым начал серьезно изучать эту проблему? Это был русский ученый Иван Павлов, больше известный своими основополагающими работами в области условных рефлексов. Некоторые люди рассматривают проблему сочетаемости различных пищевых продуктов как чрезвычайно сложную, по сути же она достаточно проста: определенные виды пищи нельзя есть одновременно с другими. Различные виды продуктов питания требуют для своего усвоения различных пищеварительных соков, и не все эти соки совместимы друг с другом.

Например, едите ли вы мясо и картофель вместе? А как насчет сыра и хлеба, молока и круп, рыбы и риса? Что, если я скажу вам, что такие сочетания разрушительны для ваших внутренних систем и крадут у вас энергию? Вы, возможно, ответите мне, что если до этого момента книгу было интересно читать, то здесь я уже совсем потерял голову.

Пусть так, но позвольте мне объяснить вам, почему сочетания указанных продуктов являются разрушительными и как можно сэкономить значительное количество нервной энергии, затрачиваемой на их переваривание. Не секрет, что различные продукты питания усваиваются организмом по-разному. Крахмальная пища (рис, хлеб, картофель и т. д.) требует щелочной среды для переваривания, которая создается уже во рту таким ферментом, как птиалин. Пища, богатая протеинами (мясо, молочные продукты, орехи, семечки и т. д.), требует кислотной среды для переваривания – соляной кислоты и пепсина.

Теперь вспомним закон химии, который гласит, что две противоположные среды (кислотная и щелочная) не могут действовать одновременно. Они нейтрализуют друг друга. Если вы потребляете протеины вместе с крахмалом, пищеварение будет замедлено или полностью остановится. Непереваренная пища станет благоприятной почвой для бактерий, которые вызывают брожение, приводя к расстройству пищеварения и способствуя образованию большого количества газов.

Несовместимые виды продуктов питания отбирают у вас энергию, а все, что сопровождается потерей энергии, создает потенциальную опасность возникновения болезней. При этом создается избыточная кислотность, которая приводит к загустению крови, из-за чего она начинает медленнее циркулировать в системе, сокращая подачу кислорода в ткани организма. Вспомните, как вы чувствовали себя после прошлого праздника, отмеченного обильным коллективным обедом? Насколько

такой обед способствовал улучшению вашего здоровья, кровообращения, повышению уровня физиологической энергии? Приблизил ли он вас к результатам, которые вы хотите получить в жизни? Вы знаете, какое самое популярное лекарство, продаваемое аптеками Соединенных Штатов? Не знаете? Раньше это был транквилизатор «Валиум». А теперь это «Тагамет», лекарство от желудочных расстройств. Может быть, его можно заменить более рациональным питанием? Ответ: конечно, необходимо правильно сочетать различные виды пищи.

Вот очень простой способ решения этой проблемы. Съедайте только одно плотное блюдо за один прием пищи. Что такое плотное блюдо? Это блюдо, содержащее минимальное количество воды. Например, говяжья отбивная – очень плотная пища, в то время как арбуз – водянистая. Но некоторые люди не хотят ограничивать себя одним плотным блюдом, поэтому я рекомендую им следить по крайней мере за тем, чтобы не употреблять одновременно крахмальные углеводы и протеины. Не ешьте мясо вместе с картофелем. Если вы считаете, что не можете жить ни без того, ни без другого, ешьте мясо на обед, а картофель – на ужин. Это ведь не трудно, не так ли? Вы можете прийти в самый лучший ресторан в мире и попросить: «Мне, пожалуйста, бифштекс без жареного картофеля, а вместо него – побольше салата и вареных овощей». Тогда нет проблем: протеины смешиваются с салатами и овощами, а последние являются водонасыщенными продуктами. Вы также можете заказать печеную картофелину (или даже две) без бифштекса и съесть ее с большим количеством салата или приготовленных на пару овощей. Разве вы встанете из-за стола после такой еды голодным? Уверен, что нет.

Не случается ли вам вставать разбитым по утрам даже после шести, семи или восьми часов сна? Знаете почему? Пока вы спите, ваш организм упорно трудится над превращением тех несовместимых сочетаний продуктов, которые вы накануне загрузили в желудок. У многих людей переваривание пищи отнимает больше нервной энергии, чем любая другая деятельность. Когда в пищеварительный тракт поступают неправильно скомбинированные продукты, то на их переваривание может потребоваться восемь, десять, двенадцать или четырнадцать часов, а то и больше. Если же продукты питания хорошо сочетаются друг с другом, организм эффективно справляется с этой работой, пищеварение длится в среднем три – четыре часа, и вам нет необходимости тратить лишнюю энергию на переваривание пищи[7].

Хорошим источником знаний о сочетаемости различных продуктов питания является книга доктора Герберта Шелтона «Комбинирование

пищи в простом изложении». Мои партнеры Харвей и Мерилин Даймонд также написали прекрасную книгу, которая называется «Для жизни пригодно». Она изобилует тщательно подобранными рецептами, хорошо продуманными с точки зрения сочетаемости продуктов. Для составления собственного меню используйте приведенную ниже таблицу, стараясь строго следовать ее рецептам.

Давайте перейдем к четвертому ключу – закону контролируемого потребления. Вы любите есть? Я тоже. Хотите узнать, как съесть много? Вот вам совет: ешьте мало.

Все медицинские исследования подтверждают одну и ту же истину: самый надежный способ продлить срок жизни любого живого существа – сократить количество потребляемой пищи. Доктор Клайв Мак-Кей провел знаменитое исследование в Корнеллском университете. В своих опытах он вдвое сократил пищевой рацион лабораторных крыс. Это увеличило их жизнь в два раза. В другом исследовании, которое провел доктор Эдвард Дж. Масаро в Техасском университете, результаты были еще более интересными. Масаро проводил эксперименты на трех группах крыс: одна группа ела столько, сколько захочет; рацион второй группы был сокращен на 60 %; а третья группа ела столько, сколько хотела, но потребление протеинов было сокращено наполовину. Как вы думаете, что произошло? Спустя 810 дней только 13 % из первой группы остались живы. Во второй группе, где потребление пищи было сокращено на 60 %, 97 % крыс были живы. В третьей группе, где потребление пищи оставалось высоким, но протеины были уменьшены наполовину, 50 % подопытных животных были еще живы.

Можно ли из этого эксперимента извлечь что-нибудь полезное для себя? Доктор Рэй Уолфорд, знаменитый исследователь из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, сделал такой вывод: «Сокращение пищевого рациона – до настоящего времени единственный надежный метод из тех, которые мы знаем, вызывающий замедление процессов старения и способствующий достижению максимального срока жизни теплокровных животных. Эти выводы, несомненно, применимы и к людям, поскольку до настоящего времени срабатывали во всех видах исследованных животных»[8]. Исследования показали, что физиологическое старение, в том числе и обычные процессы старения и разрушения иммунной системы, существенно замедляется, если ограничить потребление пищи. Поэтому вывод прост и ясен: ешьте меньше – проживете дольше[9]. Я такой же, как и вы: я тоже люблю поесть. Для

меня это было своего рода хобби. Но ведь ваши увлечения не должны убивать вас. Если вы хотите набить себе желудок, можете сделать это. Однако позаботьтесь о том, чтобы ваша пища была богата водой. Салатом вы можете насытиться лучше, чем отбивной, оставаясь при этом бодрым и здоровым.

Пятым ключом к здоровому образу жизни является принцип эффективного потребления фруктов. Фрукты – самая лучшая еда. Для их переваривания требуется минимальное количество энергии, что высвобождает ту силу, которая идет на пользу вашему организму. Единственная пища, на которой может работать ваш мозг, – это глюкоза. Фрукты содержат фруктозу (которая очень легко может превращаться в глюкозу) и в большинстве случаев до 90–95 % воды. Это означает, что фрукты и питают, и очищают организм.

Единственная проблема с потреблением фруктов состоит в том, что большинство людей не знают, как и когда их нужно есть, чтобы организм наиболее эффективно использовал содержащиеся в них питательные вещества. Вы должны есть фрукты всегда на пустой желудок. Почему? Потому, что фрукты, как правило, не перевариваются в желудке. Они перевариваются в кишечнике. Фрукты проходят сквозь желудок в течение нескольких минут и попадают в кишечник, где высвобождают свой сахар. Но, если в желудке полно мяса, картофеля или крахмалистой пищи, фрукты оказываются как бы в ловушке и начинают разлагаться. Вам наверняка приходилось есть фрукты на десерт после обильной еды, после чего вы чувствовали неприятный привкус во рту всю оставшуюся часть вечера и всю ночь. Причина в том, что вы ели в неправильной последовательности. Фрукты всегда следует есть на пустой желудок.

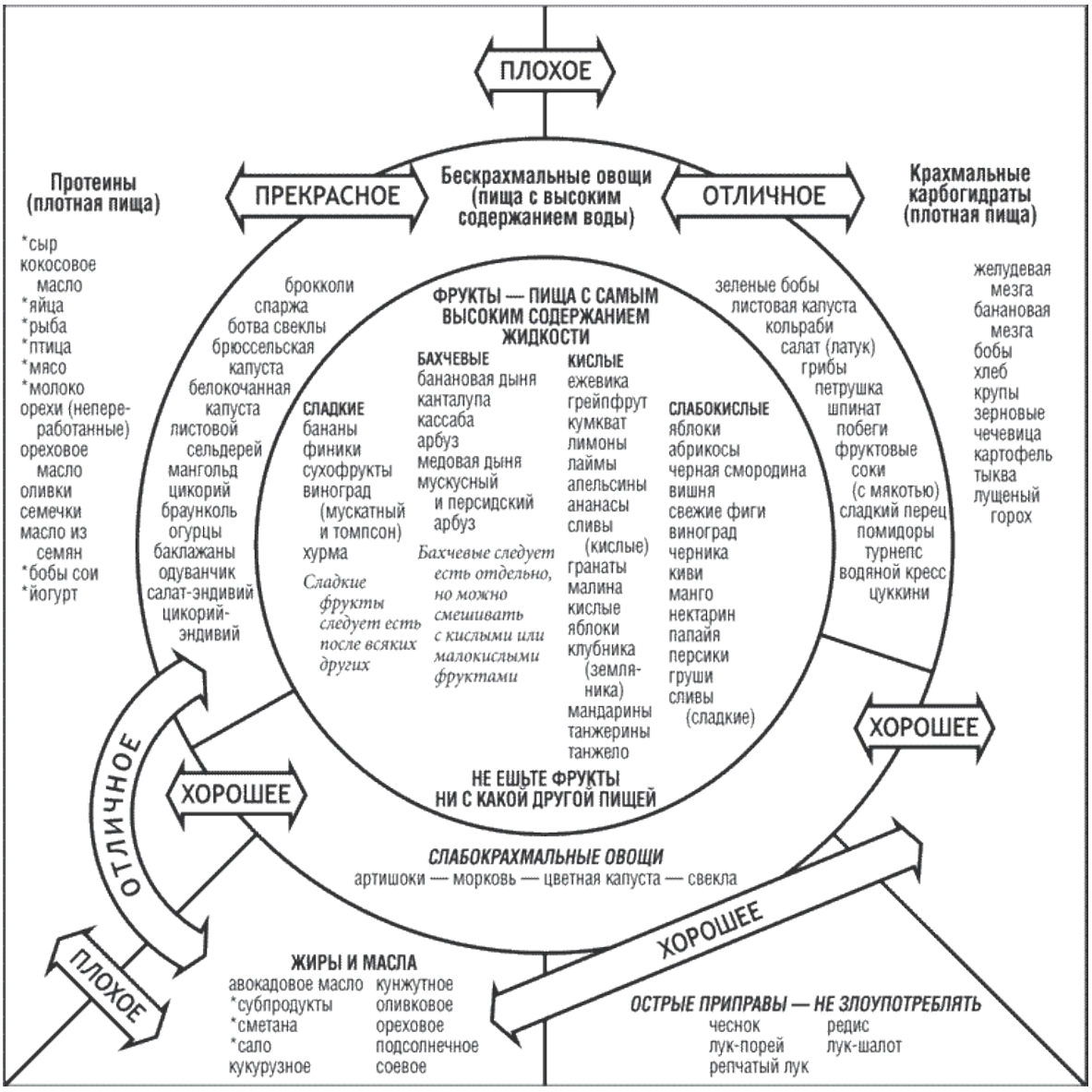
Наиболее полезны фрукты или свежеотжатый фруктовый сок. Вам не нравится сок из стеклянной или металлической банки. Почему? Дело в том, что сок некоторое время подвергается нагреванию (пастеризации), в результате чего его структура становится более кислой. Хотите сделать самую полезную покупку в своей жизни? Купите соковыжималку. У вас нет денег на соковыжималку? Продайте машину, купите соковыжималку. Она принесет вам гораздо больше пользы. Идите и купите соковыжималку прямо сейчас! Ведь сок усваивается быстрее, чем свежие фрукты. Вы можете выпить сок на пустой желудок, он переварится так быстро, что через пятнадцать – двадцать минут можно садиться за стол и приступать к еде.

Это не только мое мнение. Доктор Уильям Кастильо, руководитель известного центра в Фламингтоне, штат Массачусетс, специалист в

области исследований заболеваний сердца, утверждает, что фрукты, пожалуй, самая лучшая еда, которая может уберечь вас от сердечных заболеваний. Он утверждает, что фрукты содержат биофлавоноиды, которые не дают крови сгущаться и блокировать артерии. Они также укрепляют капилляры, а слабые капиллярные сосуды часто ведут к внутренним кровоизлияниям и сердечным приступам.

Не так давно на одном из моих семинаров я разговаривал с бегуном-марафонцем. Он был скептиком по натуре, но все же согласился ввести в свой рацион фрукты. И знаете, что произошло? Он улучшил свой результат на 9,5 минуты, вдвое сократил время на восстановление после пробегов, благодаря чему впервые в жизни был допущен к участию в знаменитом Бостонском марафоне.

Таблица сочетаемости различных продуктов питания для «безотходного» и эффективного пищеварения



Эта таблица, основанная на здравом смысле, покажет вам, как здоровая, правильно скомбинированная еда обеспечивает беспроблемное пищеварение, питает энергией и укрепляет ваш организм.

1. Протеины и карбогидраты никогда не смешивайте.

2. Листовой зеленый салат можно есть с любыми протеинами, карбогидратами или жирами.

3. Жиры препятствуют перевариванию протеинов. Если вам приходится есть жиры с протеинами, добавьте смешанный овощной салат.

4. Никогда не пейте жидкости во время или сразу же после еды.

* Перечислены в качестве пояснения, а не для рекомендации.

И вот, наконец, еще одна вещь, которую вы обязаны знать о фруктах. С чего следует начинать день? Что вам лучше всего съесть на завтрак? Как вы думаете, хорошо ли, только что вскочив с постели, сразу же забить все системы своего организма большим количеством тяжелой пищи, на переваривание которой уйдет весь день? Я думаю, что нет.

Вам надо с самого утра съесть что-нибудь легкое, что даст вашему организму фруктозу, которую он сможет усвоить сразу же, и поможет очистить его после ночного сна. После подъема как можно дольше в течение дня старайтесь не есть ничего, кроме свежих фруктов или свежевыжатого фруктового сока. Старайтесь продержаться на этом хотя бы до двенадцати часов. Чем дольше единственной вашей пищей будут фрукты, тем выше вероятность полной очистки всех систем организма. Если вы сможете воздерживаться от этих бесконечных чашек кофе и от всего того мусора, которым привыкли загружать себя с самого утра, вы почувствуете неимоверный прилив жизненной энергии. Попробуйте придерживаться этого совета в течение следующих десяти дней, и вы сами увидите результат.

Шестой ключ к здоровому образу жизни – отвергнуть миф о протеине. Разве вы не убедились, что если повторять самую нелепую ложь громким голосом достаточно долго, люди рано или поздно поверят в нее? Нет? Тогда добро пожаловать в замечательный мир протеина! Никогда ранее людям не говорили более нелепой лжи: что нам якобы нужна пища с высоким содержанием протеина для поддержания оптимального здоровья и хорошего самочувствия.

Готов поспорить, что и вы озабочены тем, сколько потребляете протеина. Почему? Причины разные. Некоторые считают, что белки повышают уровни энергии. Другие думают, что протеин повысит сопротивляемость их организма. Кто-то потребляет его для укрепления костей. Однако избыточное потребление протеина дает прямо противоположный результат.

Давайте попробуем выяснить, сколько протеина нам нужно в действительности. Как вы думаете, когда людям протеин необходим более всего? Вероятно, в детском возрасте. Мать-природа создала уникальный продукт, материнское молоко, которое дает новорожденному все, что необходимо для его развития. Как вы думаете, сколько же протеина в молоке матери – 50 %, 25 %, 10 %? Гораздо меньше. Молоко матери содержит всего-навсего 2,38 % протеина при рождении ребенка, а потом эта цифра понижается до 1,2–1,6 % по мере достижения ребенком шестимесячного возраста. Вот и все. Откуда тогда берется убеждение, что

человеку нужно огромное количество протеина?

Никто не имеет точного представления, сколько протеина нам нужно. После десяти лет изучения потребности человеческого организма в протеине доктор Марк Хегстед, специалист по проблемам питания, профессор медицинского факультета Гарвардского университета, подтвердил тот факт, что, скорее всего, люди привыкают к тому уровню протеина, который им доступен. Кроме того, даже такие специалисты, как Фрэнсис Лаппе, написавшая книгу «Диета для малой планеты» и почти целое десятилетие защищавшая свою концепцию сочетания различных овощей для насыщения организма наиболее важными аминокислотами, а теперь признающая, что была не права, утверждают, что людям нет необходимости смешивать поступающие в организм протеины и что если вы питаетесь хорошо сбалансированной вегетарианской пищей, то получаете все необходимые вам протеины.

Национальная академия наук США утверждает, что среднему американцу-мужчине требуется 56 граммов протеина в сутки. В отчете, представленном Международным союзом диетологов, мы можем обнаружить, что каждая страна имеет свою норму потребления протеина на душу населения, которая колеблется в пределах 39–110 граммов в сутки. Сколько же нам все-таки нужно этого протеина? Можно предположить, что ровно столько, чтобы возместить его потери. Но мы теряем очень мало протеина через различные выделения и дыхание. Тогда откуда они взяли эти цифры?

Мы связались с Национальной академией наук и попросили объяснить, как они пришли к цифре 56 граммов. Оказалось, что их собственные ранее опубликованные материалы утверждали, что нам нужно всего 30 граммов, но они тем не менее рекомендуют 56. А сейчас они говорят, что избыточное потребление протеина перегружает органы мочевыведения и вызывает утомление. Тогда почему же они рекомендуют употреблять больше, чем необходимо по их же собственным источникам? Они объяснили нам, что раньше они рекомендовали 80 граммов, но, когда снизили цифру, столкнулись с большим общественным противодействием. Кто же протестовал? Разве вы или я звонили туда, чтобы пожаловаться? Маловероятно. Протесты шли от тех, кто получал огромную прибыль от продажи продуктов питания с высоким содержанием протеина.

В чем заключается грандиозный план маркетинга на земле? В том, чтобы убедить людей, что они умрут, если не станут употреблять чей-то продукт. Вот и с пропагандой протеина произошло то же самое. Давайте изучим ситуацию в деталях. Как насчет той идеи, что протеин нам нужен

для выработки энергии? Что обычно использует наш организм для ее пополнения? В первую очередь он использует глюкозу, которую получает из фруктов, овощей и разной зелени. После этого идет крахмал. Затем жир. И только в последнюю очередь для выработки энергии мы используем протеин. Так обстоит дело и с другими положениями этого мифа.

А как насчет того, что протеин повышает сопротивляемость организма? И это заблуждение. Избыточный протеин снабжает организм излишками азота, вызывающего усталость. Ни один из культуристов, накачивающих свое тело протеином, никогда не стал бы хорошим бегуном-марафонцем. Они очень быстро устают. А уж идея о том, что протеин способствует повышению прочности костей, вообще абсурдна. Все обстоит как раз наоборот: избыток протеина всегда связывался с повышенной пористостью, размягчением и ослаблением костей. Самые сильные кости на планете у вегетарианцев.

Я мог бы привести вам еще сотню причин, по которым потребление большого количества мяса с целью насыщения организма протеином является одной из самых грубых ошибок, которые совершает человек. Одним из побочных продуктов метаболизма протеина является аммиак. По этому поводу хочу привести здесь только два соображения. Во-первых, мясо имеет высокую концентрацию мочевой кислоты. Мочевая кислота является одним из отходов организма, который выделяют живые клетки. Почки удаляют из крови мочевую кислоту и направляют ее в мочевой пузырь для выведения из организма в составе мочи. Если мочевая кислота не будет полностью и быстро выведена из крови, ее избыток будет накапливаться в тканях организма, образовывая мочевые камни, способные парализовать работу почек. У людей, больных лейкемией, обычно в крови очень высокий уровень мочевой кислоты.

Кусок мяса среднего размера содержит 0,9 грамма мочевой кислоты. В то же время организм способен выводить всего около 0,52 грамма мочевой кислоты в сутки. И кроме того, вы знаете, что придает мясу его специфический вкус? Именно мочевая кислота. Если вы в этом сомневаетесь, попробуйте кошерное мясо (свежее мясо, приготовленное по еврейским национальным традициям) до того, как оно приправлено. Мясо без мочевой кислоты абсолютно не имеет вкуса. Разве это именно то – кислота, которую все животные стараются вывести из своего организма вместе с мочой, – что вы хотите вводить в свой организм?

Более того, мясо насыщено бактериями гниения. Если вы не в курсе, что такое бактерии гниения, то знайте: они представляют собой кишечные палочки. Как объясняет в своей книге доктор Джей Мильтон Хоффман,

«когда животное живо, то осмотические процессы в его кишечнике удерживают бактерии гниения от проникновения в организм. Когда животное умерщвлено, осмотические процессы прекращаются и кишечные палочки проникают сквозь стенки прямой кишки в клетки тканей. Они способствуют размягчению мяса». Как вы сами понимаете, мясо должно размягчиться. Именно бактерии гниения вызывают его размягчение.

Другие эксперты также приводят свои соображения о наличии бактерий в мясе: «Бактерии в мясе идентичны с обитающими в навозе, причем в некоторых сортах мяса их больше, чем в свежем навозе. Все мясо в процессе умерщвления животного инфицируется навозной палочкой, причем количество бактерий увеличивается по мере увеличения сроков хранения мяса»[10].

Теперь ответьте: вы по-прежнему хотите это есть?

Если уж вам совершенно необходимо есть мясо, то вот вам два совета. Во-первых, покупайте мясо у того продавца, который гарантирует, что скот был выращен на естественных травяных кормах без добавления гормонов роста и прочих стимуляторов. Во-вторых, снизьте до минимума потребление мяса. Ешьте его хотя бы не чаще одного раза в день.

Я совсем не хочу сказать, что, перестав есть мясо, вы сразу выздоровеете, я также не хочу сказать, что, если вы едите мясо, вы не можете быть здоровым. Ни одно из этих утверждений не может быть истинным. Многие мясоеды гораздо здоровее многих вегетарианцев, считающих, что, если они не едят мяса, они могут есть все что угодно. Я ни в коем случае не выступаю сторонником такого подхода.

Но вы обязательно должны знать, что сможете стать здоровее и счастливее, чем сейчас, решив больше не употреблять в пищу других живых существ. Вы знаете, что общего между Пифагором, Сократом, Платоном, Аристотелем, Леонардо да Винчи, Исааком Ньютоном, Вольтером, Генри Дэвидом Торо, Бернардом Шоу, Бенджамином Франклином, Томасом Эдисоном, Альбертом Швейцером, Махатмой Ганди? Они все были вегетарианцами. Неплохая компания, не правда ли?

А молочные продукты разве лучше? В некотором смысле они даже хуже. Молоко каждого животного содержит такие элементы, которые хороши для детенышей этого животного. Многие проблемы могут возникать оттого, что мы пьем молоко других животных, включая коров. Например, мощные гормоны роста в коровьем молоке предназначены для того, чтобы вырастить теленка весом от десяти килограммов при рождении до пятисот килограммов в период его физической зрелости, которая наступает два года спустя. Для сравнения: человеческое дитя при

рождении в среднем весит от двух с половиной до четырех килограммов и достигает физической зрелости при весе от сорока пяти до девяноста килограммов спустя двадцать один год. Представьте, какое воздействие оказывает этот гормон на человека. Доктор Уильяме Эллис, крупный диетолог, утверждает, что, если вы хотите получить аллергию, пейте молоко. Если вы хотите закупорки сосудов – пейте молоко.

Причина в том, утверждает он, что очень немногие взрослые люди способны к правильному метаболизму протеина, содержащегося в коровьем молоке.

Основным протеином коровьего молока является казеин, необходимый для метаболизма коровы. Однако казеин – это совсем не то, что нужно организму человека. Согласно исследованиям Эллиса, как дети, так и взрослые испытывают значительные трудности при переваривании казеина. Его выводы свидетельствуют, что, во всяком случае у детей, пятьдесят процентов и даже более этого вещества не усваивается вообще. Эти частично переваренные протеины часто попадают в кровь и раздражают ткани, вызывая предрасположенность к аллергиям. В результате печени приходится выводить их из организма, что, в свою очередь, налагает дополнительную нагрузку на всю систему выделения, а тем более на печень. И наоборот, лакталбумин, основной протеин материнского молока человека, очень легко усваивается нашим организмом. Что касается потребления молока ради кальция, то Эллис заявляет, что, взяв на анализ кровь у 25 тысяч пациентов, он обнаружил, что именно у тех, кто выпивал три, четыре или даже пять стаканов молока ежедневно, самый низкий уровень кальция в крови.

По Эллису, если вы озабочены тем, чтобы получать достаточное количества кальция, просто ешьте вдоволь зеленых овощей, потребляйте в пищу кунжутное масло или орехи – все эти продукты богаты кальцием и легко усваиваются организмом. Но помните, что если вы потребляете слишком много кальция, он может скапливаться у вас в почках и образовывать почечные камни. Чтобы кровь не была слишком густой, ваш организм сам отвергает около 80 % потребляемого кальция. Но, если вы по-прежнему так озабочены этим, знайте, что есть источники кальция, гораздо более полезные, чем молоко. Например, зеленый турнепс содержит в два раза больше кальция, чем молоко. Как считают многие эксперты, в любом случае обеспокоенность пациентов по поводу кальция неоправданна.

Каково основное воздействие, оказываемое молоком на человеческий организм? В желудке оно превращается в комковатую, липкую массу, затрудняющую его работу и создающую дополнительную нагрузку всему организму. А как насчет сыра? Это не более чем сконцентрированное молоко. Не следует забывать, что на изготовление одного килограмма сыра уходит от восьми до десяти литров молока. Уже одно содержание жира в сыре вызывает возражения против его употребления. Если вы действительно так любите сыр, покрошите немного в большое количество салата. Таким образом вы получите много водосодержащей пищи, которая сможет противостоять тромбообразующим воздействиям сыра. Для некоторых гурманов сам разговор о том, чтобы отказаться от сыра, представляется кощунством. Я знаю, что вы без ума от пиццы и от сыра бри. Вы скажете: «А йогурт?» Ничем не лучше. Мороженое? Это не тот продукт, который сможет поддержать вас в лучшей форме.

Тем не менее, если вам не хочется расставаться с их замечательным вкусом или ощущением в процессе еды, пропустите замороженные бананы через соковыжималку, и вы получите что-то очень похожее по вкусу и ощущению на мороженое, но эта масса будет чрезвычайно полезна для вашего организма. А как же творог? А вы знаете, что добавляют на большинстве молочных комбинатов в творог, чтобы он выглядел гуще и был более вязким? Гипс (сульфат кальция). Я не шучу.

Почему же раньше никто не рассказывал нам таких вещей о молочных продуктах? По многим причинам, главные из которых связаны с традиционными представлениями. Другие причины могут иметь прямую связь с тем фактом, что федеральное правительство тратит около 2,5 миллиарда долларов ежегодно на поддержание молочной промышленности.

Как пишет газета «Нью-Йорк таймс» (18.11.1983), самая новая стратегия правительства заключается в проведении широкой рекламной кампании, направленной на увеличение потребления молочных продуктов, хотя это противоречит другим рекламным кампаниям того же правительства, которые предупреждают об опасности потребления слишком большого количества жира. Государственные склады сегодня трещат от шестисот тысяч тонн сухого молока, двухсот миллионов тонн сливочного масла и четырехсот тысяч тонн сыра. Кстати, я ничего не имею против молочной промышленности и фермеров-животноводов, которых считают самыми великими тружениками. Но это не означает, что я буду продолжать потреблять их продукцию, если приду к выводу, что она бесполезна для поддержании моего физического состояния.

Наверняка я был таким же, как и вы сейчас. Пицца была моей любимой едой. Мне не верилось, что когда-нибудь я смогу от нее отказаться. Но, сделав это, я стал чувствовать себя настолько лучше, что существует один шанс на миллион, что я снова вернусь к ней. Попытка описать разницу в моем самочувствии похожа на попытку рассказать о том, как пахнет роза, тому, кто никогда ее не нюхал. Так что, может быть, вам стоит попытаться почувствовать восхитительный запах розы, прежде чем выносить о ней свое суждение. Попробуйте исключить молоко и ограничить потребление прочих молочных продуктов хотя бы на месяц, а потом сделайте вывод об изменениях, которые вы почувствуете в своем организме.

Назначение этой книги – чтобы вы почерпнули полезную информацию, решили сами, что для вас полезно, и отбросили прочь все то, что считаете бесполезным. Но все принципы надо испробовать на себе, прежде чем судить о них. Испытайте на себе те шесть принципов здорового образа жизни, которые изложены выше. Придерживайтесь их в течение следующих десяти – тридцати дней – или всей оставшейся жизни – и после этого делайте собственные выводы: привели ли они к более высоким уровням энергии и постоянному чувству бодрости, которое поддерживает вас во всем, что вы делаете. Хочу дать вам еще один маленький совет. Если вы начнете эффективно дышать таким образом, который стимулирует работу вашей лимфатической системы, а также начнете правильно комбинировать свою пищу так, что она будет состоять на семьдесят процентов из воды, то что может с вами произойти? Помните, что доктор Брайс утверждал насчет энергии воды? Поясню на примере.

Не доводилось ли вам наблюдать за тем, какая паника начинается, если пожар вспыхивает в здании, из которого есть несколько выходов? Вся толпа почему-то бросается к одному выходу. Ваш организм будет работать

примерно по такому же принципу. Он начнет очищать все ваши системы от мусора, который накапливался в них годами, причем будет использовать новую, высвободившуюся энергию, чтобы сделать это как можно быстрее. У вас, например, может внезапно начаться насморк. Значит ли это, что вы простудились? Нет, просто вы когда-то давно «съели» эту «простуду». Вы сами создали у себя этот скрытый «насморк» (вся прежняя система питания пошла насмарку) за годы вредных привычек и пристрастий.

В вашем организме сейчас достаточно энергии для того, чтобы он смог избавиться от мусора, накопленного за годы в тканях и кровеносных сосудах. У некоторых освобождение от этих ядов может даже вызвать головную боль. Надо ли на нее реагировать, глотая аспирин? Ни в коем случае!

Вы ведь хотите вывести эти яды, а не глотать их? Где вы, в конце концов, хотите видеть свои микробы: в носовом платке или в легких? Это всего лишь малая цена, которую стоит заплатить за очищение организма от многолетних кошмарных привычек. У большинства же людей не будет никакой негативной реакции, они просто ощутят прилив энергии и здоровья.

К сожалению, объем книги не позволяет детально обсудить все вопросы питания, поэтому многие из них, такие как особенности употребления жиров и масел, сахара и т. д., мною опущены. Но я надеюсь, что данная глава «пришпорит» вас и вы самостоятельно изучите эти вопросы.

Не забывайте о том, что качество вашей физиологии влияет на качество ваших восприятий и ваше общее поведение. Каждый день мы видим все больше и больше свидетельств того, что неполноценное питание, все эти «мгновенные» и «быстрые» системы питания, пищевые добавки и химикаты заставляют продукты жизнедеятельности накапливаться, попадать в «ловушку» внутри организма, причем весь этот мусор влияет на уровень его оксигенации и электрической энергии, провоцируя что угодно, в том числе рак и преступность. Одно из самых ужасных свидетельств, которые мне когда-либо приходилось читать, было описание меню малолетнего преступника-рецидивиста, приведенное Александром Шауссом в книге «Питание, преступность и малолетние правонарушители».

На завтрак этот ребенок выпивал пять чашек «Шугар смэкс» (что-то вроде растворимых в воде леденцов), добавляя в каждую еще по пол-ложки сахара, съедал один жареный пончик, который запивал двумя стаканами молока.

Второй завтрак состоял из солодки (лакричник, сладкая палочка) длиной в тридцать сантиметров и трех говяжьих отбивных котлет по пятнадцать сантиметров каждая. В обед он съедал два гамбургера, жареный картофель, еще много солодки, небольшое количество зеленого горошка и чуть-чуть салата, впрочем часто он обходился и без него. На полдник – белый хлеб и шоколадное молоко. На ужин у него был бутерброд с кокосовым маслом и повидлом на ломте белого хлеба, банка томатного супа и почти пол-литровая кружка напитка «Кул-Эйд» с сахаром. Ну и перед самым сном – огромная порция мороженого, плитка шоколада, какую дают марафонцам, и небольшой стакан воды.

Просто удивляешься, сколько сахара может вместить в себя человеческий организм! Какой же процент пищи был у этого ребенка водонасыщенным? Была ли его еда сбалансированной? Общество, которое растит свое юное поколение на такой диете, обречено на неприятности. Как вы думаете, влияла ли такая «еда» на его физиологию и через нее на его состояние и поведение? Безусловно. Отвечая на вопрос анкет о зависимости своего поведения от питания, четырнадцатилетний мальчик выделил следующие симптомы: я часто просыпаюсь по ночам и больше не могу уснуть, у меня появляется головная боль, я начинаю икать, чувствую зуд, желудок и кишечник болят, у меня внезапно появляются синяки и кровоподтеки, которые долго не проходят, мне снятся кошмары, я быстро устаю, раздражаюсь, теряю сознание, у меня часто выступает холодный пот, бывают трудности со стулом, мне хочется часто есть, я все забываю, я привык добавлять сахар во все, что ем или пью, я очень беспокоен, не нахожу себе места, я не могу долго работать под чьим-то руководством, мне трудно решать задачи, я чувствую себя подавленным, меня легко смутить, я быстро падаю духом, и по ночам меня мучают страшные мысли, я склонен раздувать большие проблемы из пустяков, часто выхожу из себя, я всего боюсь, я очень нервный, я очень эмоционален, я часто плачу без всякой видимой причины.

Разве стоит удивляться, что в таком состоянии этот молодой человек склонен к правонарушениям? К счастью, он и многие ему подобные, попадая в исправительные заведения, резко меняют свое поведение, и не потому, что они приговорены к большим срокам наказания, а именно потому, что основной источник их поведения – их биохимическое состояние – претерпевает изменения посредством новой диеты. Преступное поведение – следствие не только аномальной психики. Биохимические процессы влияют на состояние человеческого организма и таким образом на его поведение. Еще в 1952 году Джеймс Симмонс, декан

медицинского факультета Гарвардского университета, провозгласил: «Есть насущная необходимость свежего подхода к исследованию психических заболеваний. Может оказаться, что сегодня мы тратим слишком много времени, энергии и средств, пытаясь очистить потайные участки человеческого мозга, вместо того чтобы попытаться найти и устранить специфические биологические причины психических расстройств»[11].

Думаю, ваше питание, скорее всего, не сделает вас преступником, но почему бы не выбрать для себя стиль жизни, который полностью поддерживал бы вас большую часть времени в наиболее продуктивном физиологическом состоянии?

Я получаю удовольствие от образа жизни, полностью исключающего болезни, вот уже многие годы. К сожалению, мой младший брат за это же самое время чувствовал себя постоянно уставшим и часто болел. Я неоднократно разговаривал с ним по этому поводу, и, когда он увидел положительные изменения в состоянии моего здоровья за последние семь лет, он также решился на перемены. Тем не менее, когда он попытался бросить вызов своим патологическим пристрастиям в еде, ему не удалось преодолеть некоторые свои самые сильные соблазны. Они касались как раз таких продуктов питания, которые крайне нежелательны.

Давайте остановимся и подумаем, как мы создаем в себе такие пристрастия? Сначала нужно понять, что мы их развиваем работой собственного воображения. К сожалению, самая большая часть этой работы проходит подсознательно. Тем не менее, для того чтобы у вас возникло страстное желание и тяга к какому-то виду пищи, вы должны создать в себе его образ, внутреннее представление. Помните, ничто не происходит само по себе. На все есть определенная причина.

Пристрастие моего брата, или фетиш, если хотите, – это жареный цыпленок по-кентуккийски[12]. Как только он приезжал в одно из мест, облюбованных полковником Сандерсом, у него в мозгу мгновенно возникала картина аппетитного блюда из жаренного в сухарях цыпленка с картошкой и приправами, которое составляет основное меню этой сети закусочных и которое он всегда с удовольствием ел. Он сразу же начинает представлять хруст поджаренной корочки во рту (кинестетические и вкусовые оттенки чувств), ощущает теплоту и текстуру поверхности этой хрустящей корочки в тот момент, когда она проглатывается. Несколько минут работы воображения – и салат выбрасывается из головы прочь, жареный цыпленок с радостью поглощается!

Однажды, вскоре после того, как я научился использовать оттенки

чувств для проведения в жизнь изменений, он попросил меня помочь ему обуздать эту его безумную тягу, стоящую на пути к здоровому образу жизни. Я попросил его вернуться к внутреннему представлению о том, как он ест жареного цыпленка по-кентуккийски. Через мгновение у него уже буквально потекли слюнки. Тогда я попросил его описать визуальные, слуховые, кинестетические и вкусовые оттенки чувств этого внутреннего представления в самых мелких деталях. Изображение получилось превосходным: натуральной величины, динамичное, сфокусированное и цветное. Он даже слышал, как говорит сам себе: «Да это же так вкусно!» – и он видел, как ест этого цыпленка. Ему особенно нравилась хрустящая корочка и теплота мяса.

После этого я попросил его представить себе самую отвратительную, по его мнению, пищу, которую он просто ненавидит и воспоминание о которой вызывает самые неприятные ощущения у него в желудке, – это была морковь. (Я знал это и раньше, так как всегда, когда я пил морковный сок, он просто зеленел.) Я попросил его описать во всех деталях оттенки чувств, которые он испытывает к моркови. Он даже не хотел думать об этом. Ему сразу же стало нехорошо. Он сказал, что морковь, которую он видел в своем воображении, располагается у него где-то внизу и слева, в то время как цыпленок – вверху и справа. Образ моркови был темным, меньше, чем в действительности, неподвижным и очень холодным. Его слуховое представление было: «Фу, какая гадость! Как такое можно есть? Я это ненавижу!» Его кинестетические оттенки чувств делали морковь скользкой, разлезшейся массой (обычно когда морковь переварена). Я предложил ему мысленно съесть немного такой моркови. Тут ему стало совсем плохо, и он сказал, что не может сделать этого. Я спросил: «А если бы тебя заставили съесть, что бы ты чувствовал?» Он ответил, что его, скорее всего, стошнило бы.

Выявив разницу в его ощущениях между кентуккийским жареным цыпленком и морковью, я спросил его, хочет ли он поменять местами свои ощущения, возникающие в отношении этих двух продуктов, чтобы получить полезные для здоровья результаты. Он сказал, что хочет, но таким безнадежным тоном, какой мне доводилось слышать и раньше. Поэтому мне пришлось заставить его поменять местами оттенки чувств. Я попросил его представить в своем воображении цыпленка и переместить его вниз и влево. Немедленно на его лице появилась гримаса отвращения. Я попросил его сделать это изображение темным мелким и неподвижным и сказать себе: «Эта еда отвратительна! Я не хочу ее есть! Я ненавижу ее!», причем сделать это в такой тональности, которую он ранее использовал

для моркови. Я попросил его представить цыпленка, ощутить, какой он мягкий, холодный, скользкий, с привкусом прогорклого жира внутри. Лицо у него снова передернуло. Я попросил его съесть кусочек, и он сказал, что не может. Почему? По той причине, что цыпленок теперь давал в его мозг такие же сигналы, как ранее морковь. Поэтому он испытывал по отношению к цыпленку те же ощущения, что раньше к моркови. Наконец я заставил его мысленно съесть кусочек цыпленка, и он еле пробормотал: «Мне кажется, меня сейчас вырвет!»

С его представлениями о моркови я проделал манипуляции противоположного характера. Я попросил его переместить это изображение вверх и вправо, увеличив картину до натуральной величины, сделать ее яркой, сфокусированной, цветной и динамичной, при этом сказать самому себе: «Ах, это выглядит так аппетитно!» Я попросил его откусить кусочек морковки, почувствовать теплоту и хрустящую текстуру… С тех пор он полюбил вареную морковь. В этот же вечер мы отправились в ресторан поужинать, и он заказал морковь впервые в своей сознательной жизни. Надо сказать, что наш путь лежал мимо закусочной «отставного полковника», и мы преодолели его благополучно – безо всяких эмоций…

В течение пяти минут мне удалось проделать что-то похожее и с моей женой Бекки. Я сумел переключить ее оттенки чувств с жидкого шоколада (сладкий, маслянистый, вязкий) на ту еду, к которой она питала отвращение, на устрицы – скользкие, безвкусные, с неприятным запахом… С тех пор она больше не притрагивалась к шоколаду.

Шесть ключей, о которых рассказывалось в этой главе, помогут вам открыть двери к здоровой жизни. Оторвитесь от чтения и представьте себя самого, каким вы станете через месяц, если будете безукоризненно следовать этим принципам. Постарайтесь увидеть, каким вы станете, изменив свою биохимию путем правильного питания и эффективного дыхания. Что, если вы начнете прямо сейчас, сделав десять глубоких, очищающих, мощных вдохов, которые активизируют все ваши системы жизнедеятельности? Что, если вы прямо сейчас почувствуете себя жизнерадостным, владеющим своим телом? Что, если вы начнете прямо сейчас потреблять здоровую, очищающую пищу с большим содержанием воды и перестанете есть мясные и молочные продукты, вызывающие напряжение и засоряющие все ваши системы? Что, если отныне вы начнете правильно сочетать различные продукты питания, чтобы высвободить энергию и направить ее на достижение нужного вам результата? Что, если вы будете ложиться спать с ощущением бушующих в вас жизненных сил,

позволяющих вам быть тем, кем вы можете быть? Что, если вы будете чувствовать себя воплощением здоровья, а жизненная энергия, о которой вы мечтали, уже стала вашим достоянием?

Если вы представите себе такого человека и он вам понравится, тогда все, что я предлагаю, станет доступно вам – стоит только протянуть руку! Нужно только немного самодисциплины – и это не такая уж большая плата, поскольку сломав однажды свои старые вредные привычки, вы уже не вернетесь к ним. За каждым дисциплинирующим усилием последует достойное вознаграждение. Поэтому, если вам понравилось то, что вы увидели, станьте таким! Начните прямо сегодня, и вы измените свою жизнь навсегда.

Теперь, когда вы знаете, как привести себя в продуктивное состояние для достижения результатов, давайте откроем, что такое…

Часть II. Формула абсолютного успеха

11. Освобождение от пределов – чего же ты хочешь?

Есть только один успех – суметь прожить жизнь по собственному разумению.
Кристофер Морлей

Впервой части этой книги я поделился с вами тем, что считаю инструментами абсолютной власти. Теперь у вас есть знания о приемах, дающих возможность понять, как люди добиваются результатов, и смоделировать их действия, чтобы получить аналогичные результаты. Вы научились управлять своим сознанием и своим телом. Вы знаете теперь, как достичь всего, чего вы хотите, и как помочь другим достичь этого.

Тогда встает другой принципиальный вопрос: чего же вы хотите? Чего хотят люди, которых вы любите и о которых заботитесь? Вторая часть книги рассматривает эти вопросы, проводит различия и отыскивает пути для использования своих способностей наиболее элегантным, эффективным и целенаправленным способом. Вы уже знаете, как стать первоклассным снайпером. Теперь всем надо найти достойную мишень.

Любые мощные средства останутся бесполезными, если не иметь понятия о том, как и для чего ими пользоваться. Вы можете взять самую мощную пилу из всех когда-либо изобретенных человеком и отправиться в лес. Но что же вы будете с ней делать? Если вы знаете, какие деревья собираетесь валить и для чего, значит, вы – хозяин ситуации. Если нет, то в вашем распоряжении мощное, но бесполезное орудие.

Вы уже поняли, что качество вашей жизни определяется качеством связей. В этой главе мы поговорим о том, как улучшить коммуникационные способности, которые позволят вам использовать свои возможности наиболее эффективным способом и стать хозяином ситуации. А для этого очень важно уметь наметить маршрут вашего следования и знать, что пригодится по дороге.

Прежде чем отправиться в путь, давайте вспомним, что мы уже знаем. Главное, что вы усвоили, это то, что не существует пределов вашим возможностям. Вашим ключом к успеху является моделирование. Совершенство можно повторить. Если другие могут чего-то достичь, все, что вам надо сделать, так это смоделировать их поведение, и вы сможете

добиваться того же, чего добиваются они, будь то хождение по костру, зарабатывание миллиона долларов или установление идеальных отношений с другими. Как моделировать? Сначала вы должны уяснить, что любой результат достигается через определенную последовательность действий. Каждое следствие имеет свою причину. Если вы в точности воспроизведете чье-то действие – внутренне и внешне, – значит, вы сможете воспроизвести и конечный результат.

Начинать надо с моделирования умственных действий, в частности с системы убеждений, затем вы переходите к копированию умственного синтаксиса и, наконец, к воспроизведению физиологии. Проделав все это эффективно и элегантно, вы сможете совершить практически невозможное.

Вы уже знаете, что любой успех или неудача начинается с убеждения. Если вы верите, что способны что-то совершить, и если не верите в это – вы правы в обоих случаях. Даже если у вас есть умения и ресурсы, чтобы что-то совершить, но вы говорите себе, что не сможете этого сделать, вы перекрываете свои неврологические каналы, которые могут сделать это возможным. Если же вы скажете себе, что можете это совершить, вы откроете эти каналы и получите необходимые ресурсы.

Вы уже выучили Формулу Абсолютного Успеха: поставить цель, развить в себе сенсорную чуткость, чтобы понимать, что вы получаете, развить в себе гибкость, позволяющую менять свое поведение до тех пор, пока не найдется та методика, которая сработает, – это приведет вас к желаемой цели. Но если вы не достигли ее сразу, разве это поражение? Конечно нет. Как рулевой вы должны корректировать курс своего корабля, пока не достигнете цели.

Вы уже поняли, какой мощью обладаете, когда находитесь в плодотворном состоянии, и узнали, как изменять свою физиологию и внутренние представления так, чтобы они служили вам, раскрепощали вас и давали вам мужество достигать цели. Вы знаете, что если у вас есть установка на успех, он придет к вам.

> Ленивых людей не бывает. Бывают мизерные цели – то есть такие цели, которые не вдохновляют.
>
> Энтони Роббинс

Стоит упомянуть еще об одном моменте: этот процесс невероятно динамичен. Чем больше ресурсов вы можете в себе выработать, тем больше у вас будет сил; чем сильнее вы себя чувствуете, тем больше новых ресурсов вы можете для себя открыть и перейти в новые, более мощные состояния.

Существует очень интересное явление, которое получило название «синдром сотой обезьяны». В книге «Прилив жизни», опубликованной в 1979 году, биолог Лайал Уотсон рассказывал о том, что случилось однажды в стаде обезьян на одном из островов вблизи Японии, после того как им предложили новую еду – сладкий картофель, который, однако, был весь в песке. Поскольку их прежняя пища не требовала никакой обработки, обезьяны и эти клубни ели такими, какими получали, то есть грязными. Потом одна из обезьян решила проблему, вымыв картофель в ручье и обучив этому всех своих сородичей. После этого случилось невероятное: как только определенное число обезьян – примерно около ста – усвоило это новое знание, другие обезьяны, не имеющие никаких контактов с этим стадом и даже обитающие на других островах, начали делать то же самое. У обезьян не было никакой физической возможности распространить эти новые знания, но каким-то образом новое поведение распространилось.

Этот случай не уникален. Имеется множество примеров того, как отдельные люди, не имея контакта друг с другом, действуют в унисон. Стоит какой-либо идее прийти в голову одному физику, как тотчас же еще трем физикам в разных странах приходит в голову та же идея. Как это происходит? Никто точно этого не знает, но многие выдающиеся ученые и исследователи мозга, в частности физик Дэвид Бом и биолог Руперт Шелдрейк, уверены в том, что существует так называемое коллективное сознание, из которого мы можем черпать идеи, если настроим себя определенным образом[13].

Наши тела, сознание и состояния подобны камертонам, которые настраиваются на высший уровень существования. Чем лучше вы настроены, чем лучше подготовлены, тем больше вы сможете черпать из этого богатого колодца знаний и чувств. Точно так же как информация доходит до нас из подсознания, как через фильтр, точно так же она может отфильтровываться и проникать в нас из совершенно постороннего внешнего источника, если у нас достаточно продуктивное состояние для ее восприятия.

Ключевым звеном этого процесса является наше знание того, чего мы хотим. Подсознание постоянно перерабатывает информацию таким образом, чтобы подталкивать нас в определенном направлении. Даже на уровне подсознания мозг занимается искажением, исключением и обобщением. Поэтому, чтобы заставить сознание работать эффективно, мы должны ясно видеть те результаты, которых хотим достичь. Максвелл Мальтц называет это психокибернетикой в своей широко известной книге с таким же названием. Когда перед сознанием стоит конкретная цель, оно

может фокусироваться и дефокусироваться, пока не достигнет поставленной цели. Если же перед ним нет цели, его энергия останется невостребованной – как у человека, у которого в руках самая мощная пила, но который не знает, для чего он оказался в лесу.

Разница человеческих способностей полностью использовать личные ресурсы непосредственно связана с разностью их целей. Наблюдения за карьерой выпускников Йельского университета 1953 года точно иллюстрируют это положение. При опросе выпускникам был задан вопрос о том, есть ли у них конкретная жизненная цель и план, как достичь ее. Только три процента опрошенных письменно сформулировали свои цели. Спустя двадцать лет, в 1973 году, исследователи провели повторное анкетирование выпускников 1953 года. Выяснилось, что эти три процента в финансовом отношении весили больше, чем остальные девяносто семь, вместе взятые. Конечно, можно заметить, что это исследование касалось только финансовой стороны успеха. Однако, беседуя со своими «подопечными», исследователи выяснили, что и труднее измеримые или более субъективные показатели, такие как счастье, удовлетворение жизнью, которые испытывали бывшие выпускники, также были гораздо выше у этих трех процентов. Вот что значит сила целей.

В этой главе вы познакомитесь с тем, как надо формулировать свои цели, свою мечту и свои желания, фиксировать в своем сознании то, что ты хочешь, и как этого достичь. Пытались ли вы когда-нибудь сложить разрезную головоломку, не видя перед собой картинку, в которую кусочки должны сложиться? Примерно то же происходит, когда мы пытаемся слепить свою жизнь, не зная, зачем живем. Когда вы знаете свою цель, вы ставите перед своим сознанием ясную картину, показываете, какая информация, получаемая через нервные окончания, имеет наивысший приоритет. Когда у вас есть цель, жизнь приобретает весомость и осмысленность.

Любая победа начинается с начала.

Народная мудрость

Есть люди – каждый из нас знает много таких, – которые постоянно окутаны туманом сомнений. Сначала они идут в одну сторону, потом – в противоположную. Сначала пробуют одно, затем переключаются на другое. Сначала едут по одной полосе дороги, потом сворачивают на противоположную. Их проблема проста: они не знают, чего хотят. Вы не сможете поразить мишень, если не знаете, что она собой представляет.

Все, что от вас потребуется, когда вы будете читать данную главу, это

мечтать. Но абсолютно необходимо, чтобы вы полностью сфокусировались на этом. Если вы просто прочитаете эту главу, то мало что из нее вынесете. Вам нужно засесть за нее с карандашом и бумагой – или с микрокомпьютером, если вам так больше нравится, – и рассматривать эту главу книги как семинар по постановке целей, который содержит двенадцать уроков.

Устройтесь в таком месте, где вы чувствуете себя наиболее комфортно – за любимым письменным столом, на уголке стола в саду под солнышком, то есть в любом месте, которое вам представляется продуктивным. Запланируйте провести там не менее часа, обдумывая, кем бы вы хотели стать, что делать, чем заниматься, что создавать. Это может оказаться самым ценным часом всей вашей жизни. Вы научитесь ставить цели и предопределять результаты. Вы начертите карту дорог, по которым вам хотелось бы пройти в жизни. Вам предстоит определить пункт своего назначения и разработать способы, как вы туда доберетесь.

Позвольте мне начать с одного существенного предупреждения: нет никакой необходимости накладывать какие-либо ограничения на то, что вы считаете для себя возможным. Конечно, это не означает, что нужно выбросить в окно ваш интеллект и здравый смысл. Если ваш рост 150 сантиметров, то нет смысла ставить перед собой цель вы играть турнир НБА по броскам в кольцо сверху в следующем году. Как бы вы ни пытались, этого не случится (если только вы не мастер прыгать на ходулях) [14]. Главное – не отвлекать свою энергию от той области, где она может быть наиболее эффективной. Но если не зарываться, то, действительно, нет пределов для ваших достижений. Ограниченные цели ведут к ограниченной жизни. Поэтому постарайтесь заглянуть как можно дальше за горизонт, определяя свои цели. Вам нужно решить, чего же вы хотите, поскольку это – единственный способ достичь желаемого. При формулировании своей цели используйте следующие пять правил:

1. *Выбирайте только положительные формулировки для своих целей.* То есть говорите, чего вы хотите, а не то, чего не хотите. Слишком часто люди ставят в качестве своей цели то, чего они хотели бы избежать.

2. *Будьте как можно конкретнее.* Какова ваша цель на вид, на ощупь, на запах? Привлеките все органы чувств к определению желаемого результата. Не забывайте также установить конкретный срок его реализации.

3. *Разработайте процедуру засвидетельствования результата.* Вы должны знать, как вы будете выглядеть, что будете чувствовать, что будете

слышать и видеть в окружающем вас мире после того, как достигнете желаемого результата. Вы можете выигрывать, а чувствовать себя проигравшим, если не будете следить за счетом.

4. *Держите все под контролем.* Ваш результат должен быть инициирован и поддерживаться только вами. Он не должен зависеть от желания других людей помогать вам. Убедитесь в том, что ваш результат отражает только то, на что вы можете воздействовать сами.

5. *Проверьте, чтобы ваш результат был безопасен и желателен с экологической точки зрения.* Спроецируйте на будущее все последствия вашей цели. Ваш результат должен принести пользу и вам, и другим людям.

На своих семинарах я всегда задаю один вопрос, который хочу сейчас задать и вам. Если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу, что бы вы стали делать? Если бы вы были абсолютно уверены в успехе, чем бы вы стали заниматься, какие бы предприняли действия?

Мы все имеем определенные представления о том, чего хотим. Некоторые из них довольно расплывчаты – больше любви, больше денег, больше времени для того, чтобы наслаждаться жизнью. Однако для того чтобы настроить свой биокомпьютер на достижение результата, нам нужно сделать его более конкретным, чем «новая машина», «новый дом» или «новая работа».

Определение результата: Основные элементы

Конкретность:	Чего конкретно вы хотите?
Сенсорная основа:	Что вы будете видеть? Что вы будете слышать? Что вы будете чувствовать? Какой у этого будет запах? Каково это будет на вкус?
Желаемое положение дел/ реальное положение дел:	Чего вы хотите? Что происходит сейчас? В чем разница между тем и другим?
Процедура свидетельства:	Как узнать, что результат достигнут?

Когда вы будете составлять свой список, вы увидите, что некоторые вещи, которые вы записали, были предметом ваших вожделений в течение многих лет. А некоторые окажутся такими, о которых вы никогда прежде не задумывались. Но вам предстоит сознательно решить, чего же вы хотите, поскольку знание этого определяет то, что вы получите. Перед тем как что-нибудь произойдет во внешнем мире, оно должно случиться в мире внутреннем. Когда у вас есть ясное внутреннее представление о том, чего же вы хотите, это программирует ваше тело и ваше сознание на достижение поставленной цели. Чтобы вырваться за пределы наших теперешних ограничений, мы должны сперва ощутить себя способным на большее – и реальная жизнь оправдает наши ожидания.

Я хочу предложить вам простой психологический опыт, объясняющий это явление. Станьте прямо, слегка расставьте ноги. Вытяните руки прямо перед собой параллельно полу. Теперь поверните корпус налево, стараясь занести при этом левую руку как можно дальше назад, и заметьте то место на стене, на которое указывает любой палец. Вернитесь в исходное положение, закройте глаза и мысленно в своем воображении повторите поворот, только на этот раз – гораздо дальше. Еще один раз, и еще дальше. Теперь откройте глаза и повторите поворот физически. Отметьте, что произошло. Вы повернулись гораздо дальше, не так ли? Безусловно. Вы создали свою новую внешнюю реальность, сначала запрограммировав свой мозг на выход за прежние пределы.

Представьте теперь, что эта глава книги делает то же самое с вашей жизнью. Вам предстоит теперь создать свою новую жизнь такой, какой вы хотите ее видеть. В настоящей своей жизни вы могли дойти до некоторого предела, но теперь в своем воображении вы должны создать реальность гораздо более великую, чем та, в которой живете. Все, что вам необходимо сделать, – это реализовать свою внутреннюю реальность во внешнем мире.

1. ***Начните с составления списка своих желаний, мечтаний, тех вещей, которые вы хотите иметь, поступков, которые вы хотите совершить, общественных функций, которые вы хотите выполнить.*** Создайте в своем воображении людей, чувства и места в том виде, в каком вы хотите, чтобы они заняли место в вашей жизни. Прямо сейчас сядьте за стол, возьмите перо и бумагу и начинайте записывать. Главное – твердо пообещать себе, что вы не оторвете перо от бумаги по крайней мере в течение пятидесяти минут. Не старайтесь прямо сейчас формулировать, как вы станете добиваться этого результата. Просто запишите его. По возможности сокращайте запись, чтобы успеть перейти к следующей цели. Ваше перо все время должно быть в движении. Пишите столько времени, сколько вам нужно, чтобы составить подробный перечень результатов, которые вы хотите получить на работе, в семье, в отношениях с окружающими, в эмоциональной, социальной, материальной и физической сферах и т. д. Чувствуйте себя властелином и помните, что вам доступно все. Первая предпосылка достижения результата – это знать его.

Ключевым моментом постановки целей является игра. Пустите свое сознание в «свободное плавание». Любые пределы – это установленные вами же ограничения. Где они находятся? Только у вас в сознании. Поэтому, как только появляются мысли о каких-либо пределах, отбросьте их немедленно. Лучше всего проделать этот процесс наглядно. Представьте себе картину борцовского поединка. Борец берет в захват своего соперника – а это и есть все ваши сомнения и пределы, – отрывает от ковра и выбрасывает за его пределы. Почувствуйте подлинную свободу. Это и есть первый этап моей методики постановки целей. А теперь садитесь и приступайте к составлению этого списка.

2. Давайте перейдем ко второму этапу. ***Просмотрите еще раз составленный список и наметьте сроки, в которые вы хотите всего этого добиться:*** полгода, год, два, пять, десять, двадцать. Очень важно видеть, в каких временных рамках вы можете действовать. Проанализируйте свой список с этой точки зрения. Некоторым сразу же

бросается в глаза, что в их списке больше всего таких вещей, которые они хотят прямо сегодня. Другие приходят к выводу, что самые заветные их мечты уходят в очень далекое будущее, за пределы разумных сроков. Если все ваши цели краткосрочные, то вам нужно более внимательно рассмотреть свои возможности и потенциал. Если же все ваши цели долгосрочные, вам нужно разбить их на отрезки, этапы, которые ведут к общей цели. Дальше путешествие начинается с первого шага. Важно знать как свой первый, так и последний шаг к цели.

3. Теперь я хочу, чтобы вы поработали с уже написанным. ***Выберите для себя четыре самые главные цели на этот год.*** Выберите такие, на что у вас наибольшая решимость, что вас больше всего волнует, то есть такие, которые принесут вам наибольшее удовлетворение. Запишите их на листе бумаги. А сейчас, только обязательно сейчас, запишите, почему вы так хотите достичь именно этих целей. Постарайтесь изложить свои соображения четко и ясно. Скажите себе, почему вы так уверены в том, что справитесь с поставленной задачей, и почему для вас так важно это сделать.

Если вы найдете достаточно причин стремиться к чему-то, то вы этого обязательно добьетесь. Сама по себе цель является часто более сильным мотиватором, чем прямые выгоды, которые сулит ее достижение. Джим Рон, мой первый учитель психологии, всегда напоминал мне, что если у человека достаточно веских причин сделать что-то, он способен на все. Разница только в том, что есть заинтересованность, а есть решимость что-то сделать. Есть много вещей в жизни, про которые мы можем сказать, что мы их хотим, но на самом деле они нас интересуют только временно. Мы должны быть до конца преданы нашим целям. Если, например, вы скажете себе, что хотите разбогатеть, то такая постановка цели мало стимулирует ваше сознание. Но если же вы понимаете, почему хотите стать богатым и что богатство дает человеку, в этом случае ваша мотивация достигнуть желаемого будет значительно сильнее. «Почему» и «для чего» – значительно важнее, чем «как». Если у вас достаточно мотивированное «зачем», всегда можно найти «как». Если у вас есть достаточное количество причин, вы способны сделать все, что только возможно в этом мире.

4. ***Теперь, когда у вас есть список важнейших целей, проверьте его по пяти приведенным выше правилам формулирования целей.*** Выражены ли ваши цели в виде положительных утверждений? Какова их

сенсорная основа? Имеют ли они процедурные данные? Опишите, что вы будете чувствовать, когда достигнете их. Что вы будете видеть, слышать, чувствовать и обонять? Отметьте также, сможете ли вы достичь этих целей, полагаясь только на себя. Являются ли они экологически чистыми и желанными для вас и окружающих? Если написанные вами цели не соответствуют каким-либо из этих пунктов, переформулируйте их.

5. ***Теперь составьте список тех важных ресурсов, которые уже есть в вашем распоряжении.*** Когда вы создаете строительный проект, вам важнее знать, какие строительные механизмы имеются в вашем распоряжении. Конструирование вашего будущего – не исключение. Поэтому составьте список того, чем вы уже располагаете: черты характера, друзья, финансовые ресурсы, образование, время, энергия и т. п. Составьте «инвентарный список» своих сильных сторон, навыков, ресурсов, умений, способностей и т. п.

6. ***Проделав это, вспомните, когда вы использовали какие-либо из этих ресурсов наилучшим образом.*** Вспомните три – пять случаев из вашей жизни, когда вы достигли успехов. Вспомните случаи своего делового опыта, спортивных выступлений, финансовых решений или взаимоотношений с другими людьми, когда вам что-нибудь особенно удавалось. Это может быть все – от успеха на бирже до прекрасно проведенного дня с детьми. Запишите эти события. Опишите все, что вы тогда делали, чтобы преуспеть, какие свои качества или ресурсы эффективно использовали и что в той ситуации дало вам возможность почувствовать успех.

7. ***А теперь напишите свои соображения относительного того, сможет ли человек вашего типа достичь этих целей.*** Потребует ли это абсолютной дисциплины, другого образования? Нужно ли для этого научиться распоряжаться своим временем? Если, например, вы хотите стать общественным лидером, вносящим изменения в сознание людей, напишите, какими чертами характера необходимо обладать, чтобы взять на себя смелость оказывать влияние на судьбы других людей.

Нам приходится много слышать об успехе, но мало известно об элементах успеха – продуктивном психологическом состоянии, убеждениях и моделях поведения, которые участвуют в его достижении. Если вы не имеете достаточно точного представления о составляющих успеха, вам трудно будет сложить целое. Поэтому сосредоточьтесь и

напишите несколько абзацев, а то и целую страницу о тех чертах характера, умениях и навыках, психологическом состоянии, убежденности и дисциплинированности, которыми человек должен обладать, чтобы достичь желаемых результатов. Уделите этому достаточное количество времени.

8. ***Теперь коротко, в несколько абзацев, запишите все, что мешает вам достичь заветной цели.*** Один из способов преодоления ограничений, которые мы сами для себя установили, – точное знание того, в чем их суть. Критически рассмотрите свою личность, чтобы разобраться, что не дает вам уже сейчас получить желаемое. Может быть, умение планировать? Или у вас все прекрасно с планированием, но неудачи подстерегают вас, когда вы начинаете действовать? Пытаетесь ли вы делать несколько дел одновременно, или вы настолько зацикливаетесь на одном деле, что не можете делать ничего больше? Бывало ли так раньше, что вы представляли себе самый неблагоприятный сценарий развития событий, а затем на основании этого внутреннего представления прекращали активные действия? У каждого из нас есть разные способы сдерживать и ограничивать себя, наши собственные стратегии неудачи, но, поняв эти свои стратегии ограничения, распознав их, мы можем противостоять им и изменить их.

Мы можем твердо знать, чего мы хотим, почему мы этого хотим, кто поможет нам в этом, но самым критическим компонентом, который в конечном итоге и определяет, преуспеем мы или нет в достижении наших целей, являются наши действия. Для руководства ими нам необходим подробный, поэтапный план. Когда вы начинаете строить дом, разве достаточно вам штабеля бревен, ящика гвоздей, молотка и пилы, чтобы начинать работу? Разве вы начнете пилить и сколачивать наобум, чтобы только потом разобраться, что вышло? Дело так не делается. Чтобы построить дом, нужен план, нужна технология, то есть действия должны выполняться в определенной последовательности, дополняя и укрепляя друг друга. Иначе у вас получится бессмысленная гора из бревен и досок. То же самое и с вашей жизнью. Так что приступайте не откладывая к составлению плана действий.

Какие же действия мы должны предпринимать и в какой последовательности, чтобы добиться поставлен ной цели? Если у вас нет точных представлений, вспомните кого-нибудь, кто уже добился того, чего хотите вы, и чьи действия вы можете смоделировать. Начинайте с самих целей и двигайтесь в обратном направлении шаг за шагом. Если одной из

важнейших ваших целей является достижение финансовой независимости, то первым шагом на пути к этому может быть стремление стать президентом вашей компании. А перед тем можно поставить перед собой задачу стать вице-президентом или одним из крупнейших функционеров. Другим важным шагом может быть отыскание опытного советника по финансам или налогового юриста, который поможет вам распорядиться деньгами. Важно, чтобы вы детально отрабатывали весь свой план как бы назад, в обратном направлении, пока не найдется такого дела, которое вы можете сделать прямо сейчас, чтобы начать движение к далекой цели. Может быть, сегодня вам стоит открыть банковский счет или достать полезную книгу, где описаны финансовые операции самых известных людей, преуспевших в этом деле. Если вы хотите стать профессиональным танцором, что вам необходимо предпринять, чтобы добиться этого? Каковы основные этапы этого пути и что именно следует сделать сегодня, завтра, на этой неделе, в этом месяце и в этом году для достижения нужного результата? Если вы хотите стать самым знаменитым композитором в мире, каковы основные вехи на этом блистательном пути? Отрабатывая подробный план, двигаясь шаг за шагом назад, намечая конкретные цели во всех аспектах своей жизни, начиная от бизнеса и заканчивая личной жизнью, вы можете проложить маршрут до самой своей заветной цели, начиная с того, что нужно сделать для этого прямо сегодня.

Используйте эту информацию, чтобы составить свой собственный план. Если у вас есть сомнения в том, как этот план должен выглядеть, спросите себя, что мешает вам иметь сегодня то, к чему вы стремитесь. Ответ на этот вопрос даст вам материал, поработав с которым вы сможете добиться быстрых перемен. Решение этой проблемы может стать одной из промежуточных целей, первой ступенькой лестницы, ведущей к оглушительному успеху.

9. ***Теперь рассмотрите внимательно каждую из своих основных целей и сделайте первый проект плана их пошаговой реализации.***

Помните, что надо сформулировать цель и спросить себя: «Что я должен сделать сначала, чтобы добиться этого?» или «Что мешает мне иметь это сейчас и что я могу сделать, чтобы изменить эту ситуацию?» Убедитесь, что ваш план включает что-то из того, что вы можете сделать уже сегодня.

Вот сейчас мы с вами закончили первую часть Формулы Абсолютного Успеха. Вы совершенно точно знаете, к чему стремитесь. Вы определили

свои кратко– и долгосрочные цели и выяснили, какие аспекты вашей личности помогают вам в этом, а какие являются препятствием на пути к успеху. Теперь я хочу, чтобы вы начали разрабатывать стратегию достижения успеха. Какой самый надежный путь к достижению совершенства? Смоделировать того, кто уже достиг тех целей, которые вы перед собой поставили.

10. ***Теперь подберите несколько моделей для подражания.*** Это могут быть люди из числа ваших знакомых или известные люди, достигшие больших успехов. Запишите имена трех – пяти таких людей, которые добились примерно того, чего хотите добиться вы, и сформулируйте в нескольких словах те качества и то поведение, которые привели их к успеху. Сделав это, закройте глаза и представьте на мгновение, что каждый из этих людей собирается дать вам какой-нибудь совет, как лучше всего достичь поставленных целей. Запишите по одной основной идее, которую каждый из них мог бы предложить, если бы разговаривал с вами лично. Может, это будет совет, как избежать ухабов на дороге, или как преодолеть собственные ограничения, или на что обращать внимание, или что искать. Просто вообразите себе, что они разговаривают с вами, и сразу же записывайте под фамилией каждого первую же мысль, которая придет вам в голову, о том, что мог бы посоветовать каждый из них. Даже несмотря на то, что вы не были знакомы с ними лично, такой процесс «общения» может сделать их прекрасными советчиками относительно вашего будущего.

Аднан Хашогги моделировал Рокфеллера. Он хотел стать богатым, преуспевающим бизнесменом и поэтому смоделировал того, кто добился всего, чего сам хотел. Стивен Спилберг моделировал режиссеров на киностудии «Юниверсал» еще до того, как его взяли туда на работу. Практически любой, кто добился значительного успеха, всегда имел перед собой модель, наставника или учителей, которые двигали его в нужном направлении.

Теперь у вас есть четкое внутреннее представление о направлении движения. Вы можете сэкономить массу времени и энергии, если пойдете по проторенным путям и избежите чужих ошибок. Есть ли такие люди в вашей жизни, которые могут служить моделями? Поищите их среди друзей, членов семьи, лидеров нации, знаменитостей. Если у вас нет на примете таких, поставьте задачу их отыскать.

Вы направляли в свое сознание сигналы, формируя четкое, цельное представление о необходимых результатах. Цели – как магниты. Они сами

притягивают к себе то, что необходимо для их реализации. В главе 6 мы говорили о том, как управлять своим сознанием, как манипулировать чувствами и оттенками чувств, усиливая положительные образы и уменьшая и ослабляя воздействие отрицательных. Давайте применим все эти знания к постановке ваших целей.

Сделайте экскурс в историю вашей собственной жизни и вспомните случай, когда вы имели в чем-то абсолютный успех. Закройте глаза и создайте самое четкое, самое яркое, какое только возможно, изображение этого события. Обратите внимание на то, в какое место своего «экрана» вы поместили изображение – влево, вправо, вверх, в центр или вниз. Отметьте также все оттенки – размер, форму, движение, а также типы звуков и внутренние ощущения, которые оно создает. А теперь подумайте о тех целях, которые вы поставили перед собой. Представьте себе, как будете себя чувствовать, когда все намеченное будет реализовано. Установите это изображение мечты туда же, где уже находится изображение вашего прошлого успеха, и сделайте его как можно ярче, крупнее, четче и многоцветнее. Запомните свои ощущения в этот момент. Вы должны уже чувствовать себя по-другому, гораздо более уверенным в успехе, чем тогда, когда только формулировали свои цели.

Если у вас есть трудности с этим, примените метод «свиста», о котором мы говорили раньше. Переместите изображение того, кем вы хотите стать, на противоположную сторону своего мысленного экрана. Сделайте его расфокусированным и черно-белым. А затем быстро, «со свистом», переместите его точно в то место, где находится изображение вашего успешного опыта, круша все пределы и возможные заборы сомнений в успешном итоге. Настройте его так, чтобы оно приобрело яркость, насыщенность и четкость того изображения, которое там находилось ранее. Следует тренировать свое сознание в выполнении таких упражнений, тогда оно будет создавать такой яркий и четкий образ того, что вы намереваетесь совершить. Мозг охотнее всего реагирует на повторение и сильные ощущения, поэтому, если вы можете переживать свою будущую жизнь как бы наяву, испытывая при этом достоверные и глубокие чувства, вы наверняка сможете создать именно то, что хотите. Помните: дорога к успеху постоянно в стадии строительства.

11. Замечательно иметь перед собой самые разнообразные цели. Однако что еще прекраснее, так это быть способным спрогнозировать, что все вместе они будут означать для вас. ***Сейчас нарисуйте свой идеальный день.*** Какие люди будут иметь к нему отношение? Чем вы будете

заниматься? Как он будет начинаться? Куда вы направитесь? Где побываете? Распишите его с момента, когда встанете, до момента, когда отправитесь спать. В каких ощущениях вы будете пребывать все это время? Как вы будете себя чувствовать, забравшись в постель после такого удачного дня? Не жалейте чернил и бумаги и опишите все очень подробно. Помните, что все результаты, действия и реальности начинаются с создания их в нашем сознании. Поэтому создайте такой день, какой вам больше всего хочется прожить.

12. Иногда мы забываем о том, что мечты начинаются дома. Мы забываем, что прежде, чем сделать первый шаг к успеху, надо создать вокруг себя атмосферу, питающую наши творческие возможности и помогающую нам стать такими, какими мы хотим стать.

И наконец, создайте для себя необходимую окружающую среду. Я хочу особо подчеркнуть важность среды. Дайте свободу своей фантазии. Никаких пределов! Все, чего вы хотите, должно занять свое место в вашей окружающей среде. Помните, вы должны мечтать, как мечтают короли. Создайте такую среду, которая позволит вам максимально реализовать себя как личность. Где вы хотите оказаться – в лесу, у океана, в своем офисе? Что у вас будет в руках – мольберт с красками, музыкальный инструмент, компьютер, телефон? Кто из окружающих поддерживает вас в намерении добиться тех целей, которые вы поставили перед собой?

Если у вас нет четкого представления, каким должен быть идеальный рабочий день, трудно поверить, что вы сможете его организовать. Если вы не знаете, какой должна быть идеальная окружающая среда, как же вы сможете ее создать? Как можно поразить цель, не зная, как она выглядит? Не забывайте, что сознанию нужны четкие, ясные сигналы о том, что вы намереваетесь осуществить. У вашего сознания есть все ресурсы, чтобы снабдить вас всем, чего бы вы ни пожелали. Но оно способно дать это только в том случае, если получит четкие, яркие, интенсивные, сфокусированные сигналы.

Думать – самая тяжелая работа на свете, вот почему столь немногие ею занимаются.

Генри Форд

Выполнение упражнений, описанных в этой главе, может оказаться наиболее важным шагом на пути к тому, чтобы научиться подавать эти безошибочные сигналы. Вы не сможете добиться результата, если не

будете твердо знать, как он выглядит. Главный пафос этой главы можно свести к следующему: результаты неизбежны. Если вы не сумеете запрограммировать свое сознание на результаты, которые вам нужны, значит, кто-то другой запрограммирует его на нужные ему результаты. Если у вас нет собственного жизненного плана, кто-то обязательно заставит вас действовать по чужому. Просто прочесть эту главу недостаточно. Необходимо, чтобы вы не пожалели времени и проделали каждое из этих упражнений. На первых порах это может быть для вас непросто, но поверьте мне, они стоят того, чтобы их проделать. Скоро вы сами убедитесь, что они будут доставлять вам все больше и больше удовольствия.

Одна из причин, почему люди в большинстве своем ничего не достигают в жизни, состоит в том, что всякому успеху предшествует тяжелая работа. Постановка целей, формулирование результата – тоже тяжелый труд. Гораздо легче воспринимать жизнь такой, как она есть, и просто зарабатывать на жизнь, а не строить ее по собственному вкусу. Вы должны собрать в кулак всю свою волю и выполнить все упражнения хотя бы ради самодисциплины. Кто-то сказал, что в жизни есть две самые большие неприятности: муки дисциплины и муки раскаяния, причем если муки дисциплины измеряются граммами, то муки раскаяния – тоннами. Но я уверен, что эти упражнения принесут вам массу удовольствия. Убедитесь сами.

И еще один важный момент: возьмите за правило устраивать своим целям периодическую проверку. В процессе жизни мы меняемся, но цели и результат часто остаются неизменными по той причине, что нам некогда остановиться и посмотреть, а хотим ли мы по-прежнему посвящать им свою жизнь. Поэтому необходимо систематически (сначала каждые два месяца, а потом – раз в полгода или в год) вносить коррективы в свои цели. Очень полезно завести дневник, в котором фиксировалась бы ваша работа по реализации целей. Дневники вообще полезны: перечитывая их, мы следим за тем, как меняется наша жизнь и мы сами. Если вашу жизнь стоит прожить, то ее стоит и описывать.

Неужели это все сработает? Можете не сомневаться! Три года назад я сел за стол и спроектировал свой идеальный день и свою идеальную окружающую среду. Теперь у меня есть и то и другое.

Я тогда жил в захолустном местечке Марина-дель-Рэй, штат Калифорния, но я знал, что хочу чего-то большего, что такая жизнь меня не устраивает. Поэтому я занялся ее планированием. Я спроектировал свой идеальный день, а затем запрограммировал свое сознание на создание для

себя такой жизни, которая состояла бы из таких идеальных дней. Вот с этого все и началось. Я понял, что хочу проснуться утром и увидеть океан, делать пробежку по его побережью. В моем сознании была картина – пока не очень четкая – такого места, где есть и зелень, и пляж.

После утренней пробежки мне было необходимо идеальное место для работы. Я представлял его себе очень просторным, овальной формы, на втором или третьем этаже собственного дома. Я хотел иметь лимузин с водителем. Мне хотелось вести дело с четырьмя-пятью партнерами, так же увлеченными работой, как и я, с которыми я мог бы встречаться и обмениваться идеями. Я мечтал о совершенной женщине, которая бы стала моей женой. У меня совсем не было денег, поэтому я решил, что мне нужно стать финансово независимым.

Я ввел эту картину в свое сознание. Все, что я представлял себе тогда, стало реальностью. Мой особняк расположен именно в том месте, которое я себе представлял, когда жил в Марина-дель-Рэй. Я встретил свою идеальную женщину через полгода после того, как вообразил ее себе, и женился на ней спустя полтора года. Я создал для себя такую среду, которая полностью раскрывает мои творческие возможности, постоянно стимулирует мое желание сделать что-то еще из того, что мне по силам. Почему? Да потому, что я сам поставил перед собой цель и каждый день посылал в свое сознание ясные, четкие, прямые указания принимать воображаемое за реальность. Получив ясную, точную цель, мое подсознание само направляло мои мысли и действия на получение того результата, который был мне необходим. Это все работало на меня, и точно так же это может работать на вас.

Где нет прозрения, люди гибнут.

Книга Притчей Соломоновых 29:18

Теперь еще одно, последнее задание: составьте список того, что у вас уже есть, но что когда-то было в ваших планах – то есть элементы вашего идеального дня, которые уже стали вашей реальностью, люди, помощью которых вы уже заручились, ресурсы, которые вы уже имеете в своем распоряжении. Я называю это дневником благодарения. Иногда люди настолько зацикливаются на том, чего они хотят, что забывают ценить и беречь то, чем они уже располагают. Первый шаг в направлении к цели заключается в том, чтобы проверить свои ресурсы, выразить благодарность судьбе и людям, предоставившим их в ваше распоряжение, и надежду на то, что они будут помогать вам в пути. Все мы имеем возможности сделать нашу жизнь лучше. Осуществление самых смелых замыслов должно

начинаться первыми, пусть вполне прозаическими шагами, которые должны вывести вас на правильный путь. Шекспир когда-то писал: «Действие красноречивее всего». Начните завтрашний день красноречивыми действиями, которые приведут к еще более красноречивым результатам.

В этой главе вы увидели важность точной формулировки целей. Точность нужна при всякой коммуникации, в том числе и с самим собой. Чем мы точнее, тем мы эффективнее.

А сейчас я собираюсь поделиться с вами некоторыми способами достижения такой точности.

12. Сила точности

Язык людей годится лишь на то, чтобы на нем, как на проржавевшем чайнике, отбивать такт для танцующих медведей, в то время как нам хотелось бы с его помощью растрогать звезды.

Гюстав Флобер

Вспомните какой-нибудь эпизод из своей жизни, когда вам довелось слышать слова, показавшиеся вам волшебными. Возможно, это была чья-нибудь прочувствованная речь на общественном собрании, например, та самая речь Мартина Лютера Кинга, начинающаяся словами: «У меня есть мечта…» А может быть, это были слова отца или матери. А может, вашего любимого учителя. На всю жизнь мы запоминаем слова, сильно, точно и элегантно передающие мысль. «Слова – самый сильный наркотик, изобретенный человечеством», – говорил Редьярд Киплинг. Каждый из нас может вспомнить случай, когда чьи-то слова действительно вызывали в нас волшебное, прямо-таки пьянящее чувство.

Когда Джон Грайндер и Ричард Бэндлер изучали жизнь преуспевающих людей, они обнаружили у них много общего. Одна из наиболее важных черт – необычайная коммуникативная точность. Лидер должен уметь формулировать свои высказывания так, чтобы они дошли до каждого. Бэндлер и Грайндер обнаружили, что выдающиеся лидеры умеют очень быстро схватывать самую суть информации и четко доводить до окружающих то, что поняли сами. Они умеют использовать ключевые фразы и слова, передающие главные идеи с максимальной точностью.

Они также прекрасно понимают, что нет необходимости знать все. Они четко различают, что им надо знать и что знать необязательно, и сосредоточиваются на первом. Бэндлер и Грайндер заметили, что выдающиеся психотерапевты, такие как Вирджиния Сэтир, Фритц Перлз и Мильтон Эриксон, работая с больными, использовали одни и те же фразы, добиваясь таких результатов за один или два сеанса, которых никто другой не добивался за год или два.

В том, что обнаружили Бэндлер и Грайндер, нет ничего необычного. Помните, мы с вами уже выяснили, что карта – это не территория. Те

слова, которые мы используем для описания переживаний, не являются самими переживаниями. Они только наилучшее словесное выражение, которое мы можем использовать. Поэтому мерой успеха коммуникации является точность, которой наши слова передают то, что мы хотим выразить, то есть насколько точно наша карта будет соответствовать территории. Точно так же как все мы можем вспомнить случаи магического воздействия на нас слов, мы можем припомнить и случаи собственного косноязычия: нам казалось, что мы говорим одно, а наш собеседник понял нас совершенно иначе. Поэтому как точный язык способен воздействовать на людей в нужном направлении, так и невнятный язык может их дезориентировать. «Если мысль может исказить язык, то язык тоже может извратить мысль», – писал Джордж Оруэлл, чей роман «1984» обыгрывает именно эту идею.

В этой главе вы изучите те приемы, которые помогут в ваших контактах с другими людьми, обеспечивая точность и эффективность, которой, быть может, раньше у вас не было. Вы узнаете, как, осуществляя вербальное руководство действиями других, направлять их на достижение нужного результата. Существуют простые словесные приемы, которые каждый из нас может использовать в своей речи для исключения часто встречающихся недоразумений. Из слов можно создавать стены, но из них же строятся мосты. Важно использовать слова для соединения, а не для разъединения людей.

На своих семинарах я рассказываю людям о том, как они могут получить от других все, что им нужно. Я прошу их взять чистый лист бумаги и написать в самом верху: «Как получить все, что мне нужно». После этого я делаю большую многозначительную паузу и даю им волшебную формулу: «Просите!» И на этом я заканчиваю свою лекцию.

Но я вовсе не шучу. Когда я говорю: «Просите!» – я не имею в виду, что вы должны выпрашивать или вымаливать. Я не имею в виду, что вы должны выпрашивать бесплатный обед. Я не имею в виду, что вы должны просить кого-то сделать за вас вашу работу. Я имею в виду, что вы должны уметь просить по-умному. Просьба должна быть сформулирована одновременно определенно и убедительно. В предыдущей главе вы учились таким образом формулировать специфические цели и действия, которые должны приблизить их. Сейчас вам необходимы некоторые более конкретные речевые инструменты. Имеется пять общих правил, по которым следует просить у других интеллигентно и точно.

1. ***Просите конкретно.*** Вы должны точно описать, что вам нужно, так,

чтобы это было понятно и вам самим, и тому, кого вы просите. Как высоко, как далеко, как много? Когда, где, как, с кем? Если вам нужен кредит для бизнеса, вы сможете получить его, если будете знать, как просить. Вам никогда его не выдадут, если вы скажете: «Мне нужно немного денег, чтобы запустить производственную линию по выпуску нового товара. Пожалуйста, одолжите мне их». Вы должны точно сформулировать, что вам нужно, чего вы сумеете добиться, получив эти деньги, сколько вам нужно и когда. Если на семинаре по постановке целей кто-нибудь говорит, что ему нужны деньги, я сразу же протягиваю несколько монет. Он просил, и он получает. Поскольку он не знает, как правильно просить, он и получает не то, что ему нужно.

2. ***Просите у того, кто в состоянии помочь вам.*** Недостаточно просить конкретно, вы должны просить именно у тех, у кого есть необходимые ресурсы – знания, капитал, опыт в бизнесе и т. д. Предположим, у вас возникли проблемы с супругом (или супругой). Ваши отношения разладились. Вам необходимо кому-то излить свою душу. Вы можете быть конкретны и честны, но, если вы будете просить совета у человека с такими же проблемами, как и у вас, разве можно рассчитывать на помощь? Конечно нет.

Необходимость найти нужного человека, способного вам помочь, возвращает нас к тому, как важно учиться искать нужную модель поведения. Другие уже знают, как добиться всего, чего вы хотите, – лучших отношений с окружающими, более престижной работы, более эффективного вложения собственных денег. Задача состоит в том, чтобы отыскать этих людей и узнать, что и как они делают. Многие из нас падки на так называемую «мудрость пивной». Мы находим симпатичного нам слушателя-собутыльника и надеемся получить от него дельный совет. Ничего не выйдет, если его сочувствие не будет дополнено опытом и знаниями.

3. ***Старайтесь заинтересовать человека, которого вы просите.*** Не стоит надеяться на получение мудрого совета, если вы просто спрашиваете его. Сначала подумайте, чем вы сами можете помочь этому человеку. Если у вас есть деловая идея и вам нужны деньги для ее осуществления, то лучше всего найти такого партнера, который может и помочь вам, и сам извлечь выгоду. Покажите ему, как ваша идея способна обогатить вас обоих. Интерес для собеседника может иметь и не материальное выражение. Та ценность, которую вы создаете для него, может задевать его

честолюбие или обещать выполнение его собственной мечты, и часто этого оказывается достаточно. Если бы вы пришли ко мне и сказали, что вам нужно десять тысяч долларов, я, скорее всего, ответил бы: «Не вам одному». Но, если бы вы мне сказали, что деньги вам нужны, чтобы сделать что-то полезное для людей, я, возможно, выслушал бы вас. А если бы вы объяснили мне, вы хотите помочь людям и сделать что-то полезное для других и для себя, я бы задумался о том, а не сделать ли мне нечто полезное для вас и для себя одновременно.

4. ***Просите с сконцентрированной, конгруэнтной убежденностью.*** Самый надежный способ обеспечить себе неудачу – это выказать неуверенность. Если вы сами не убеждены в успехе своего дела, как вы можете убедить другого? Поэтому, когда вы просите, делайте это с абсолютной убежденностью. Выражайте ее и своими словами, и своей физиологией. Сумейте показать, что вы уверены в том, чего хотите, в том, что вам обеспечен успех, и в том, что вы создадите новые ценности, причем не только для себя, но и для того, у кого просите.

Иногда люди выполняют все четыре условия прекрасно. Они просят конкретно. Они просят у того, кто действительно может помочь. Они стараются заинтересовать человека, у которого просят. Они просят с конгруэнтной убежденностью. И даже после этого не добиваются того, чего хотят. Причина в том, что они не выполнили пятое условие: они не стали просить до тех пор, «пока не получится», то есть не проявили настойчивость. Это пятое и самое главное условие того, что я называю «просить по-умному».

5. ***Просите до тех пор, пока не получите того, чего просите.*** Это не означает, что нужно просить у одного и того же человека. Это не означает также, что нужно просить одинаково. Вспомните, что Формула Абсолютного Успеха говорит вам о необходимости выработать чувственную остроту к тому, что вы получаете, при этом нужно проявлять личную гибкость, позволяющую вовремя изменить тактику. Поэтому, когда вы просите, вам надо уметь перестраиваться до тех пор, пока не достигнете желаемого. Если вы изучите биографии преуспевающих людей, то убедитесь, что они были очень настойчивы в своих просьбах, в своих попытках и в изменении своей тактики. Они были уверены, что рано или поздно найдут кого-то, кто сможет удовлетворить их просьбу.

Какая часть этой формулы самая сложная? Для многих людей труднее

всего сделать просьбу конкретной. Мы живем в обществе, где не очень ценится точность общения. Возможно, это один из самых крупных недостатков. Даже наш язык отражает эту особенность нашего общества. В эскимосском языке есть несколько десятков слов, выражающих понятие «снег». Почему? Потому, что в их культуре необходимо делать тончайшие различия между разными типами снега. Бывает снег, в который можно провалиться по пояс, а бывает снег, из которого можно построить хижину, снег, по которому можно ездить на собачьих упряжках, снег, который можно употреблять в пищу. Бывает снег падающий, бывает и тающий… Сам я родом из Калифорнии. Я почти никогда не вижу снега, поэтому одного этого слова для меня вполне достаточно.

Многие слова и выражения, используемые людьми в нашей культуре, имеют очень приблизительное значение. Я называю эти общие бессмысленные слова словесной шелухой (мусором). Наш язык не предназначен для описания, он лишь констатирует. Таким мусором являются выражения типа: «Мэри выглядит подавленной» или «Мэри выглядит уставшей». Или, что еще хуже: «Мэри подавлена» или «Мэри устала». На конкретном языке это должно звучать так: «Мэри, женщина тридцати двух лет с голубыми глазами и каштановыми волосами, сидит от меня справа, откинувшись на спинку кресла, и пьет диетическую кока-колу. Глаза ее ни на чем конкретно не сфокусированы, а дыхание поверхностное». Вот разница между точным описанием внешнего, подлежащего проверке опыта и абстрактными догадками о том, чего никто не может видеть. Говорящий не имеет никакого представления о том, что происходит у Мэри в голове. Он рисует карту и предполагает, что знает, в чем заключается ее опыт.

> Нет такого приема, который бы человек не использовал только для того, чтобы избавиться от тяжкого труда думать.
>
> Томас Эдисон

Использование клише – характерная черта ленивого собеседника. Не стоит недооценивать их опасность не только для межличностного общения, но и для общества в целом. Хорошим примером является инцидент на атомной установке на Трехмильном острове. Как писала газета «Нью-Йорк таймс», многие из проблем, приведших к аварии, за которой последовало закрытие атомной электростанции, указывались в докладных записках персонала, но в таких обтекаемых выражениях, что, как позднее признавали представители компании, на них вовремя не отреагировали. Вместо того чтобы выяснить, что же там все-таки

происходит и что конкретно делается для устранения неполадок, они предполагали, что кто-то где-то займется этими проблемами. В результате произошел один из самых крупных инцидентов за всю историю существования американских атомных станций.

Значительная часть сообщаемого нами – не что иное, как бессмысленные обобщения и предположения. Такая форма ленивой болтовни может мгновенно поглотить весь смысл любого разговора. Если люди говорят вам конкретно, что их беспокоит, и если вы можете выяснить, что им нужно, тогда есть смысл вступать в разговор. Если они используют расплывчатые фразы и избитые клише, вы просто потеряетесь в их словесном тумане. Ключом к эффективному контакту является прорыв сквозь этот туман, иначе вы прослывете пустословом.

Есть великое множество способов уклоняться от реального разговора с помощью ленивого, сверхобобщающего языка. Если вы хотите эффективно вести беседу, то вы должны знать, как бороться со словесным мусором, когда он всплывает в разговоре, и знать, как задавать конкретные вопросы, чтобы выявить конкретную информацию. Чем ближе вы подходите к полному представлению о том, что на уме у вашего собеседника, тем легче вам повернуть разговор в деловое русло.

Одним из способов борьбы со словесной шелухой является следование так называемой прецизионной модели общения, которую можно наглядно представить на своих десяти пальцах. Ее можно очень удобно изобразить с помощью кистей рук. Уделите несколько минут для того, чтобы запомнить предлагаемую схему. Поднимите руки прямо перед собой, а затем сместите их вверх и влево, где, как вы уже знаете, легче всего запоминается информация визуального характера. Смотрите на свои пальцы по очереди и повторяйте про себя нужные вопросы, пока не кончатся пальцы левой руки и вы не запомните первые пять пунктов. То же самое проделайте и с пальцами правой руки. Повторяйте этот процесс несколько раз для всех своих пальцев, глядя на слова и вопросы и четко фиксируя их в памяти. После этого проверьте, можете ли вы, глядя на какой-нибудь палец, мгновенно вспомнить те слова и вопросы, которые были связаны с ним. Учите эту схему до тех пор, пока ассоциации не станут автоматическими.

Сейчас, когда эти слова и вопросы твердо укоренились в вашей памяти, я объясню, что они значат. Прецизионная модель – это ваш гид, который поможет вам выбраться из некоторых наиболее часто встречающихся языковых ловушек. Это карта с указанием наиболее опасных ловушек, в которые попадает человек. Главное – заметить их, когда они только расставляются, и направить разговор в нужном направлении. Схема дает

нам способ квалифицировать отвлечения, уклонения и обобщения в речи собеседника, но в то же время продолжать контакт с ним.

Давайте начнем с мизинцев. На правой руке мизинцу соответствует слово «универсалии», на левой – «Все? Каждый? Никогда?». Универсалии прекрасны, но только тогда, когда они достоверны. Например, если вы говорите, что любому человеку нужен кислород или все учителя вашего

сына окончили институт, вы просто констатируете факты. Но гораздо чаще универсалии уводят вас в область пустой болтовни. Например, вы видите кучку балующихся детей на улице и говорите: «Теперешние дети невоспитанны». Один из ваших служащих что-то напутал, и вы говорите: «Я не знаю, за что я этим людям плачу. Они никогда не работают». В обоих случаях – а именно так мы используем часто универсалии – мы переходим от ограниченной правды к обобщенной неправде. Возможно, те дети и вели себя слишком шумно, но далеко не все из них страдают отсутствием хороших манер. Возможно, один из ваших служащих показался вам некомпетентным, но далеко не все они таковы. Поэтому, когда вы услышите подобного рода обобщение, сразу же перейдите к модели языковой точности. Повторите это утверждение, подчеркнув то слово, которое носит универсальный характер.

«Все дети страдают плохими манерами?» Спросите себя: «Все ли?»

«Да, действительно не все. Только вот эти конкретные дети».

«Ваши служащие никогда не работают?» Спросите себя: «Действительно ли никогда?»

«Да, пожалуй, это не так. Просто этот конкретный парень что-то напутал, но я не могу сказать, что это происходит постоянно со всеми».

Теперь давайте рассмотрим безымянный палец на правой руке, рядом с которым написаны слова: «Следует, не следует, обязан, не могу». Если кто-то говорит вам, что он не может что-то сделать, какой сигнал он посылает в свой мозг? Ограничительный, который и на самом деле вызывает уверенность в том, что он не может это сделать. Если вы спрашиваете, почему он не может что-то сделать или почему ему нужно делать тол, что он делать не хочет, у него обычно нет недостатка в ответах. Способ вырваться из порочного круга – это спросить: «А что произойдет, если вы все-таки сделаете это?» Такой вопрос может прояснить ситуацию: он просто не знал о своих возможностях, а теперь, когда увидел их, взвесит все положительные и отрицательные побочные последствия своей деятельности.

Аналогичный процесс происходит в вашем внутреннем диалоге. Когда вы говорите себе: «Я не могу это сделать», – следующее, что вы должны спросить у себя: «А что произойдет, если я все-таки сделаю это?» Ответ на этот вопрос вызовет у вас целый ряд положительных, полезных ощущений и действий. Он создаст новые представления о возможностях и новые состояния, которые повлекут за собой новые действия и, возможно, новые результаты. Достаточно задать себе такой вопрос, и вы начнете изменять свою физиологию и свое мышление, направляя их на отыскание новых

возможностей.

Кроме того, вы можете спросить: «Что мешает мне сделать это сейчас?» – и таким образом понять, что конкретно необходимо изменить.

Теперь давайте рассмотрим средние пальцы обеих рук и проанализируем глаголы и вопрос: «Как конкретно?» Помните, что для эффективной работы вашего сознания нужны конкретные сигналы. Смутные намеки и неопределенные мысли только засоряют его. Если кто-то говорит: «Я чувствую себя подавленным», он просто описывает свое общее состояние. Он не сообщает вам ничего конкретного. Он не дает вам никакой информации, над которой вы могли бы работать, добиваясь положительного результата. Попытайтесь разрушить это неопределенное состояние, прорвавшись сквозь туман неопределенных слов. Если кто-то говорит, что он подавлен, нужно спросить, в чем конкретно это состояние проявляется и что конкретно заставляет его чувствовать себя таким.

Когда он станет конкретнее, можно переходить в разговоре с ним от одного пункта модели уточнения к другому. Итак, попросив его быть конкретнее, вы можете добиться такого ответа: «Я подавлен, потому что вечно все путаю у себя на работе». У вас может возникнуть желание проверить, является ли это утверждение истинной правдой? Скорее всего, нет. Поэтому спросите: «Вы всегда все путаете на работе?» Скорее всего, ответом будет: «Да нет, не всегда, пожалуй». Прорвавшись через этот словесный мусор, к конкретным фактам, вы становитесь на путь выяснения реальной причины такого его состояния, после чего сможете принять определенные меры к ее устранению. Обычно выясняется, что человек допустил несущественную промашку в работе, которая выросла в его воображении до размеров полного провала.

Теперь соедините вместе указательные пальцы: один из них представляет имена существительные, а другой – «Кто или что конкретно?» Всякий раз, когда вы слышите ссылки на людей, названия мест или вещей в обобщающем выражении, отвечайте фразой: «Кто (или что) конкретно?» Это в точности то же, что вы проделываете с глаголами, переходя от абстрактной болтовни к реальным фактам. Вы не сможете работать с бесформенным облаком обобщений, существующим только в чьем-то воображении. Вы сможете чем-то помочь, только находясь на почве реальных фактов.

Неконкретные имена существительные – самая опасная разновидность словесного мусора. Как часто нам приходится слышать: «Они меня не понимают!» или «Они никогда не дадут мне шанса!» Интересно, кто имеется в виду под словом «они»? Если это какая-то крупная организация,

в ней всегда есть кто-то, кто принимает решение. Поэтому вместо того, чтобы ломать голову над этим абстрактным, малопонятным словом «они», нам нужно найти способ выйти на конкретное лицо, принимающее конкретные решения. Использование неконкретных местоимений типа «они» часто оказывается уверткой, скрывающей нежелание разобраться в ситуации. Если вы не знаете, кто эти «они», вы не способны изменить ситуацию, но, сосредоточившись на конкретных лицах, вы сможете контролировать ее.

Если кто-то говорит: «Ваш план не сработает», вам нужно конкретно выяснить, что имеется в виду. Ответ типа: «Нет, он сработает» не внесет ничего нового в раз говор и не позволит изменить ситуацию. Часто оказывается, что неудачный не весь план, а какая-то малозначительная его часть. Попытка реорганизовать весь план, не зная, в чем его несовершенство, похожа на полет самолета без радара. Вы должны все зафиксировать, но найти именно то, что создает проблему. Если вы выясните, в чем заключается проблема, вы вступаете на путь внесения ценных изменений. Помните, чем точнее карта передает особенности территории, тем она ценнее. Чем больше вы узнаете об этой территории, тем больше у вас будет сил изменить ее.

Теперь соедините ваши больше пальцы, против одного из которых стоит пометка «Слишком много, слишком дорого», а против другого – «В сравнении с чем?» Когда мы говорим: «Слишком много, слишком дорого», мы имеем дело с ограничительным фактором. Часто наши суждения о мере основываются на произвольном суждении, которое застряло у нас в сознании. Вы можете утверждать, что отпуск больше недели – слишком большая роскошь. Вы можете полагать, что вам не по карману купить ребенку домашний компьютер за двести девяносто девять долларов, потому что он слишком дорогой.

Однако можно выйти за пределы ограничений путем простого сравнения. Отпуск в две недели может оказаться очень полезным, если вы вернетесь отдохнувшим и способным на новые достижения в работе. Этот домашний компьютер может быть слишком дорогим, если вы не знаете о той пользе, которую он может принести. Если вы будете рассматривать его как полезную обучающую машину, он окажется ценнее многих тысяч долларов, затраченных на бесполезную безделушку. Единственный способ рационального вынесения подобных суждений состоит в том, чтобы иметь разумные основания для сравнения.

Например, когда кто-то из слушателей говорит мне: «Ваш семинар слишком дорогой», я сразу же спрашиваю: «В сравнении с чем?» На это

часто следует ответ: «В сравнении с другими семинарами, которые я посещал».

Тогда я выясняю, на каких конкретно семинарах он побывал, и спрашиваю об одном из них: «Чем тот семинар конкретно похож на мой?» Он отвечает: «Ничем не похож».

«Это интересно, – говорю я. – А что, если вы почувствуете, что мой семинар действительно стоит этих денег?»

Ритм его дыхания меняется, он улыбается и говорит: «Ну, я не знаю… Я буду чувствовать себя лучше, мне кажется».

«Что конкретно я могу сделать, чтобы вы стали чувствовать себя лучше после моего семинара?»

«Ну, если бы вы уделили больше внимания таким-то и таким-то предметам, мне бы, наверное, от этого была польза».

«Хорошо. Если вы хотите, чтобы я уделил больше времени этим предметам, будете ли вы считать, что семинар стоит тех денег, что вы заплатили?»

Он кивает в знак согласия. Что же произошло во время этого разговора? Мы обнаружили конкретные вещи реального мира, которым нам нужно уделить внимание. Мы перешли от потока обобщений к конкретным вопросам. А как только мы перешли к конкретному, мы смогли подойти к этому так, чтобы решить наши проблемы. Практически то же самое бывает в случае истинной коммуникации. Путь к согласию вымощен конкретной информацией.

В течение ближайших нескольких дней постарайтесь обращать внимание на тот язык, которым пользуются окружающие вас люди. Попробуйте выделить в нем универсалии и неопределенные глаголы и существительные. Или включите телевизор и посмотрите программу, в которой журналисты берут интервью. Попробуйте выявить словесный мусор, который проскакивает в их речи, и попробуйте задать в экран телевизора те вопросы, которые помогли бы извлечь из этого интервью нужную вам информацию.

Вот еще несколько полезных советов, к которым стоит прислушаться. Избегайте таких слов, как «хороший», «плохой», «лучше», «хуже», которые означают форму оценки или суждения. Когда вы слышите фразы типа: «Это не годится» или «Лучше всего есть из своей тарелки», вы можете сразу же возразить: «А кто это сказал?» или «Откуда вы это взяли?» Иногда люди любят устанавливать причинно-следственные связи между явлениями. Они говорят: «Его замечания бесят» или «Ваши слова заставили меня задуматься». Теперь, когда вы услышите подобное,

спросите: «Как конкретно событие *x* вызывает следствие *y*?» – и вы станете лучшим собеседником и квалифицированным специалистом по моделированию.

Еще одна вещь, которой следует избегать, – это словесные претензии на чтение чужих мыслей. Когда кто-то говорит: «Я знаю, что он меня не любит» или «Думаешь, я тебе не верю», вам необходимо спросить: «Откуда вы это знаете?»

Последнее замечание более тонкого характера, поэтому следует уделить ему особое внимание. Что общего у таких слов, как «внимание», «утверждение» и «причина»? Это все существительные, не так ли. Но можем ли мы их найти во внешнем мире? Вы когда-нибудь видели «внимание»? Это не лицо, не место и не предмет. Это слово образовалось от глагола «внимать», описывающего это явление как процесс. Абстрактными существительными стали такие слова, которые утратили свою конкретность. Когда вы слышите такое слово, постарайтесь вернуть ему изначальный, процессный характер. Это даст вам возможность сделать разговор более конкретным.

Если кто-то говорит: «Я хочу новых ощущений», вы можете переориентировать его слова, спросив: «Что конкретно вы хотите ощутить?» Если на это человек скажет: «Я хочу любви», вам следует спросить: «Как вы хотите, чтобы вас любили?» или «Что для вас значит быть любимым?» Как вы думаете, есть ли разница в этих двух формулировках? Конечно, она есть.

А вот еще один способ переориентировать разговор, задавая правильные вопросы, которому можно дать название «рамка результата». Если вы спросите кого-нибудь, что его беспокоит или в чем дело, вы можете услышать в ответ целую лекцию. Если же вы спросите: «Чего же вы хотите?» или «Как вы хотите изменить ситуацию?», то переориентируете разговор с описания проблемы на поиск ее решения. В любой ситуации, какой бы безнадежной она ни была, всегда нужно пытаться найти из нее выход. Ваша задача – переориентировать разговор на поиски этого выхода.

Этого можно добиться, задавая правильные вопросы. Их может быть бесчисленное количество. В науке НЛП они называются «вопросами результата»:

«Чего я хочу?»
«Какова цель?»
«Для чего я здесь?»
«Чего я хочу для вас?»

«Чего я хочу для себя?»

Вот еще одно важное замечание. Выбирайте вопросы, которые начинаются со слова «как», а не со слова «почему». Задавая последние, вы получите множество оправданий и объяснений происшедшему. Но они редко содержат полезную информацию. Не спрашивайте у ребенка, почему у него проблемы с алгеброй. Спросите его, что нужно, чтобы он успевал. Нет смысла спрашивать служащего, почему ему не удалось подписать контракт. Спросите его лучше, что нужно изменить, чтобы подписание следующего контракта не сорвалось. Хорошие собеседники не занимаются размышлениями над тем, почему что-то не получилось. Они стараются выяснить, что нужно сделать, чтобы получилось. Правильно поставленные вопросы будут вести вас в этом направлении.

Хочу поделиться с вами последним замечанием, о котором я уже упоминал в главе 5 («Семь сомнительных представлений об успехе»). Все ваше общение с другими и с самим собой должно исходить из принципа, что все на земле происходит с определенной целью и что вы всегда можете использовать случившееся для достижения своих целей. Это означает, что в искусной коммуникации не бывает неудач, а бывают лишь осечки. Когда вы складываете головоломку и какая-то ее деталь никак не находит своего места, вы обычно не воспринимаете это как неудачу и не бросаете решение. Вы рассматриваете это как осечку и пытаетесь поменять местами детали головоломки, чтобы она сложилась правильно. Ваше преимущество теперь в том, что в своих разговорах с окружающими вы станете использовать эти общие правила. Всегда есть такой конкретный вопрос и такое конкретное высказывание, которые могут превратить любую проблему в предмет обсуждения. Если вы будете следовать тем принципам, которые мы здесь рассмотрели, то сможете отыскать такую возможность в любой ситуации. («В любой ли?» – начинайте использовать вашу прецизионную модель немедленно!)

В следующей главе мы рассмотрим основу всех успешных человеческих взаимодействий, тот клей, который соединяет людей вместе. Глава называется…

13. Волшебство взаимопонимания

Друг, который понимает вас, создает вас.
Ромен Роллан

Вспомните момент, когда вы и какой-то другой человек действовали синхронно. Это мог быть друг, или возлюбленная, или член семьи, или случайный попутчик. Вернитесь мысленно в то время и попытайтесь вспомнить, что было в этом человеке такого, что позволяло вам ощущать гармонию в ваших с ним отношениях.

Возможно, у вас совпало мнение по поводу какого-либо кинофильма, книги или жизненного опыта. Вы могли не заметить этого, но, возможно, у вас было одинаковое дыхание или манера говорить. Возможно, у вас было одинаковое окружение или убеждения. Что бы это ни было, у этого есть один основной элемент – взаимопонимание. Взаимопонимание – способность проникнуть в мир другого человека, дать ему почувствовать, что вы его понимаете, что у вас есть сильные духовные связи. Это способность перейти полностью от вашей карты мира к его карте мира. Это то, что является основой успешной коммуникации.

Взаимопонимание – главный инструмент взаимодействия в достижении общей цели. Помните, в главе 5 («Семь сомнительных представлений об успехе») мы уже говорили, что люди являются вашим наиболее важным ресурсом. А взаимопонимание – это способ, позволяющий воспользоваться этим ресурсом. Чего бы вы ни хотели добиться в жизни, если вы способны достичь взаимопонимания с нужными людьми, вы сможете удовлетворить их запросы, а они – ваши.

Способность добиваться взаимопонимания – наиболее важное качество человека. Чтобы стать хорошим исполнителем или продавцом, достойным родителем или верным другом, убедительным оратором или популярным политиком, вам необходимо умение достигать взаимопонимания, способность создавать крепкие общечеловеческие связи.

Многие люди сами усложняют себе жизнь. Такого быть не должно. Все, чему вы научились, читая эту книгу, направлено на установление лучших взаимоотношений с людьми, что сделает любую жизненную проблему проще и легче, а саму жизнь приятнее. Неважно, чем вы хотите заниматься, что вы хотите видеть, создавать или испытывать – будь то реализация

вашего духовного потенциала или создание миллионного состояния, – всегда есть кто-то, кто может помочь в достижении ваших целей, сделав этот процесс более простым и быстрым. Кто-то наверняка уже знает более скорый и надежный путь к этой цели. Чтобы воспользоваться знаниями этого человека, нужно установить с ним взаимопонимание, волшебную связь, объединяющую людей и позволяющую им чувствовать себя партнерами.

Хотите знать, какое, на мой взгляд, самое неудачное клише из всех придуманных: «Противоположности притягиваются». Как и в большинстве ложных истин, в нем есть элемент правды. Действительно, когда у людей достаточно много общего, некоторые элементы различия добавляют в их отношения определенное возбуждение, делая их более интересными. Но, если говорить в общем, кто для вас привлекательнее? С кем вы хотите проводить время? Разве с тем, кто постоянно возражает вам по любому поводу, у кого совершенно противоположные интересы, кто хочет спать, когда вам хочется веселиться, и любит веселиться, когда вам хочется спать? Конечно нет, вы предпочтете быть с людьми, которые похожи на вас, хотя по-своему и уникальны.

Похожие люди быстрее сходятся друг с другом. Разве люди с разными интересами вступают в клубы? Нет, в клубы люди объединяются по какому-то общему признаку: клубы ветеранов или филателистов, бейсбольных фанов и т. д. Вы бывали на митингах? Если бывали, то чувствовали те невидимые связи, соединяющие совершенно чужих друг другу людей братскими узами. Одной из наиболее популярных комедийных пар является веселый, быстроговорящий, излучающий радость клоун, пытающийся развеселить угрюмого, молчаливого, ушедшего в себя партнера. Как они ладят между собой? Хуже не бывает. Дело в том, что они слишком различны, чтобы сойтись по-человечески.

Кого большинство американцев считают более близкими людьми: англичан или иранцев? Глупый вопрос. Или с кем американцам лучше вести дела? Ответ тот же. Или возьмите Ближний Восток. Почему, как вы думаете, там постоянно возникают конфликты? А разве евреи и арабы близки по вере? У них одинаковые законодательные системы? Они говорят на одном языке? Сравнения можно продолжать до бесконечности. Проблемы между людьми коренятся в их различиях.

Фактически, когда мы говорим, что у людей есть различия, мы имеем в виду, что именно то, что отличает их друг от друга, создает всевозможные проблемы. А возьмите отношения черных и белых в Соединенных Штатах. С чего начинаются их проблемы? Они начинаются с того, что их

различает, – с цвета кожи, культуры и обычаев. Когда различий слишком много, так и жди каких-нибудь конфликтов. Гармония – результат подобия. Так было всегда на протяжении всей истории человечества. Это подтверждается как в мировом масштабе, так и в пределах личности.

Возьмите взаимоотношения между любыми двумя людьми, и вы увидите, что их связь началась тогда, когда они обнаружили у себя что-то общее. Они могут совершенно по-разному им пользоваться, но именно оно свело их вместе. Вспомните кого-нибудь, кого вы по-настоящему любите, и постарайтесь ответить на вопрос: что привлекает вас в этом человеке? Разве это не схожесть его с вами или, по крайней мере, потенциальная схожесть? Вы ведь не скажете: «Ах, этот парень думает иначе, чем я. Какой прекрасный человек!» Но чаще можно услышать: «Какой отличный парень! Он видит мир почти так же, как я». А теперь вспомните кого-то, кого вы терпеть не можете. Разве он похож на вас? Разве вы так думаете: «Бог мой, какой ужасный человек, он думает точно так же, как и я»?

Но значит ли это, что нет выхода из порочного круга: различия создают конфликты, а конфликты ведут к еще большим различиям? Конечно нет. Поскольку в любом случае, где есть различие, есть и подобие. Не правда ли, у черных и белых в Америке так много различий? Конечно, если вы хотите рассматривать проблему именно под таким углом. Однако у них гораздо больше общего, не так ли? Мы все – мужчины и женщины, братья и сестры – с похожими страхами и надеждами. Наш путь от хаоса и разногласий к гармонии – это путь от концентрации на различиях к концентрации на сходстве. Первым шагом к подлинному общению будет способность переводить нашу карту мира на язык другого человека. А что позволяет нам делать это?

> Если вы хотите, чтобы человек поддержал ваше дело, сначала убедите его в том, что он ваш искренний друг.
>
> Авраам Линкольн

Как достигается взаимодействие? Мы достигаем его, создавая или обнаруживая нечто общее между собой и другими. На языке науки НЛП мы называем этот процесс зеркальным копированием или подгонкой. Существует много способов создать общность с другим человеком и, таким образом, основу для взаимопонимания. Вы можете зеркально отражать интересы, то есть иметь аналогичные увлечения или стиль одежды. Или можете «подогнать» свое окружение к его окружению, то есть иметь общих друзей или знакомых. Вы можете также зеркально отражать верования. Все это – общий для вас жизненный опыт. А все

вместе – это основа дружбы и взаимоотношений. Во всех случаях это делается одним способом – через словесное общение. Наиболее распространенный способ подгонки – посредством обмена информацией друг о друге с помощью слов. Однако специальные исследования показали, что только 7 % того, что люди сообщают друг другу, передается посредством самих слов. 38 % передается интонацией. Я вспоминаю, когда я был ребенком, мать обращалась ко мне и говорила совершенно определенным тоном: «Энтони», – и интонация значила для меня гораздо больше, чем просто упоминание моего имени. 55 % общения, самая большая часть, происходит на уровне физиологии и физиогномики. Выражение лица, жесты, движения собеседника дают нам гораздо больше информации, чем сами слова. Это объясняет то, почему парень по имени Дон Риклз может нападать на вас и обзывать ужасными словами, тем не менее заставляя вас смеяться. Важны не его слова, а то, как он их произносит. Тон его голоса и его ужимки заставляют вас смеяться.

Поэтому, если мы пытаемся создать взаимопонимание только за счет содержания разговора, мы упускаем из виду большую часть средств, которые могли бы использовать для связи с сознанием нашего собеседника. Одним из лучших способов достижения взаимопонимания является зеркальное копирование физиологии другого человеком. Именно этим занимался великий гипнотерапевт Мильтон Эриксон. Он зеркально копировал ритм дыхания, позу, тональность и жесты другого человека и, делая это, мгновенно достигал взаимопонимания с самыми разными людьми. Люди, которые никогда раньше не знали его, проникались к нему полным доверием. Поэтому, если вы можете установить контакт только с помощью слов, задумайтесь, насколько повысилась бы сила воздействия нашей речи, если бы вы подключили к словам и физиологию.

Если слова воздействуют на сознание другого человека, то физиология воздействует на подсознание. Именно на этом уровне мозг проделывает свою работу и делает вывод: «Слушай, этот человек похож на меня. Он мне подходит». И когда такое происходит, возникает огромное взаимное притяжение, устанавливается очень крепкая связь. Поскольку все это происходит в подсознании, она тем более эффективна. Вы больше не чувствуете ничего, кроме той связи, которая между вами установилась.

Итак, как же зеркально скопировать физиологию другого человека? Какие физические черты мы можем подогнать? Начните с голоса. Попробуйте воспроизвести его тональность и высоту, темп речи, паузы, которые он делает, громкость. Запомните и воспроизведите его любимые слова и выражения. А как насчет любимых поз, ритма дыхания, контакта

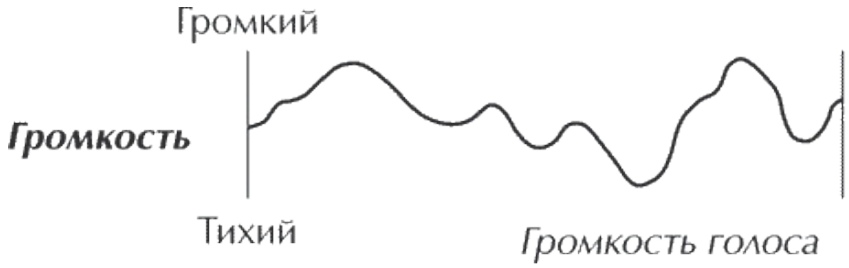
глазами, движений, мимики, жестов? Любой аспект физиологии, начиная с того, как человек ставит ногу при ходьбе, и кончая наклоном головы, может быть предметом копирования. Поначалу кому-то это может показаться глупостью.

Ну и что с того, что вы сможете воспроизвести, как в зеркале, все, что делает другой человек? Знаете, что произойдет? Вы сразу почувствуете, что нашли своего брата по духу, человека, который вас полностью понимает, мысли которого вы можете прочесть, который очень похож на вас. Чтобы между вами возникло взаимопонимание, нет необходимости точно воспроизводить все черты этого человека. Если даже вы скопируете только интонацию голоса и выражение лица, то сможете установить надежный контакт с любым человеком.

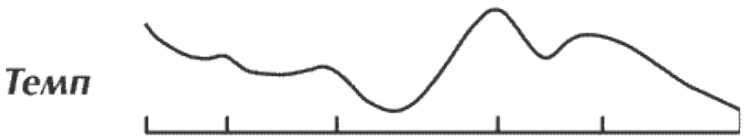
В течение нескольких дней попрактикуйтесь в подражании людям, с которыми вы общаетесь. Попробуйте скопировать их жесты и осанку. Попытайтесь подражать темпу и характеру их дыхания. Копируйте интонацию, ритм речи и тембр. Стали ли эти люди ближе вам, а вы им?

Помните эксперимент с копированием в главе, посвященной физиологии? Когда кто-то воспроизводит чью-то физиологию, он становится способным переживать не только такое же психологическое состояние, но даже думать так, как думает другой. А что, если вы начнете заниматься этим регулярно в своей повседневной жизни? Что, если вы станете таким искусным имитатором, что сможете читать мысли других людей? Какого взаимопонимания с ними вы могли бы достигать? Над этим можно долго размышлять, но профессионалы в общении делают это постоянно. Подражание – такое же мастерство, как и всякое другое. Оно достигается постоянной практикой. Тем не менее вы можете начинать прямо сейчас и получить результаты.

Характеристики голоса, которые можно копировать



Громкость голоса



Темп, или скорость произнесения речевой модели

Высота тона, или частота звука голоса

Индивидуальные характеристики, или качество голоса

При детальном рассмотрении можно увидеть, что подражание имеет два основных элемента: внимательное наблюдение и личную гибкость. Вот простой эксперимент, который вы можете провести со своими близкими. Пусть кто-то из вас будет имитатором, а кто-то – лидером. Пусть лидер за одну – две минуты постоянно меняет свое физическое состояние: выражение лица, осанку, ритм дыхания, внося в свое поведение как значительные, видимые изменения (например, манеру держать руки), так и менее заметные (вроде напряжения мышц шеи). Это прекрасное упражнение для детей. Им это наверняка понравится. Когда закончите, обменяйтесь впечатлениями. Обсудите, насколько точно вам удалось

подражать другому. Затем поменяйтесь ролями. Возможно, вы обнаружите, что упустили не меньше того, что запомнили. Любой человек может стать опытным имитатором, но начинать следует с понимания, что существуют сотни выразительных движений тела и чем большее их число вы будете знать, тем больше вы можете рассчитывать на успех. Хотя возможности для движений не ограничены, люди в положении сидя, например, не расположены использовать эти возможности в полной мере. После небольшой практики вам даже не нужно будет осознавать, что вы делаете. Вы будете просто автоматически воспроизводить позы и физиологию своих собеседников.

Существует бесчисленное количество тонкостей в эффективном подражании, но в основе лежит теория о трех главных системах представления, о которых мы говорили в главе о выявлении стратегии. Помните, каждый из нас использует все три системы представления. Но у большинства есть свои предпочтения, те системы, которыми они пользуются чаще всего и которым больше всего доверяют. Большинство людей относится либо к визуальному, либо к слуховому, либо к кинестетическому типу. После того как вы выявили главную систему представлений вашего собеседника, задача установления взаимопонимания с ним значительно упрощается.

> Для эффективного общения нам необходимо понимать, что все мы различны по своему восприятию окружающего мира, и использовать это понимание в качестве гида в нашем общении с другими.
>
> Энтони Роббинс

Если бы наши поведение и физиология состояли из случайного набора факторов, нам было бы очень трудно выявить их и сложить в систему. Однако системы представления подобны секретным кодам. Знание одного знака дает вам ключ к дюжине других. Как мы уже видели в главе 8, имеется целый набор признаков, характерных для людей с визуальной системой представлений. Среди них вербальные, то есть употребление характерных фраз типа: «Мне это представляется таким образом», «Я не могу представить себя в этой роли» и т. д. Речь у таких людей обычно быстрая, а дыхание выполняется верхней частью грудной клетки. Голос высокий, с носовыми обертонами и(или) часто напряженный. Для такого человека характерно мышечное напряжение, особенно в области плеч и живота. Визуально ориентированные люди имеют склонность на все указывать пальцем. У них часто сутулые плечи и вытянутая вперед шея.

Аудитивно ориентированные люди используют фразы вроде: «Это

звучит неплохо», «Звонок еще не прозвенел» и т. д. Речь модулирована, темп ее более сбалансирован, а голос четкий и звонкий. Дыхание обычно ровное и глубокое, диафрагмой и всей грудью. У них более сбалансированное мышечное напряжение. Если люди складывают руки или ладони, это обычно означает преимущественно слуховой доступ. Они немного сутулят плечи и держат голову чуть-чуть склоненной набок.

Как люди воспринимают общение

Общие	**Визуальные**	**Аудитивные**	**Кинестетические**
Я вас хорошо понимаю.	Я понимаю, что вы имеете в виду.	Я слышу, что вы говорите.	Я чувствую, что тронут вашими словами.
Я хотел бы что-то вам сказать.	Хочу, чтобы вы взглянули на это.	Я хочу, чтобы это прозвучало четко и громко.	Я хочу, чтобы вы за это ухватились.
Вы понимаете, что я вам хочу сказать?	Я ясно рисую картину?	То, что я говорю, вам понятно?	Вы способны за это взяться?
Я знаю, что это правда.	Вне всякого сомнения, это — правда.	Эта информация абсолютно точна.	Эта информация надежна, как скала.
Я не уверен в этом.	Я вижу это пока очень смутно.	Это не звучит как тревожный звонок.	Я не уверен, что правильно следую за вашей мыслью.
Мне не нравится то, что вы делаете.	Ваша перспектива мне не ясна.	Это мне совсем не созвучно.	Я чувствую, что вы поступаете неправильно.
Жизнь прекрасна.	Мое внутреннее представление о жизни искрящееся и кристально чистое.	Жизнь — в гармонии.	Жизнь тепла и чудесна.

Кинестетически ориентированные люди используют фразы типа: «Я чувствую, что это не так», «Я не касался этого вопроса» и т. д. Говорят они медленно, часто делая длинные паузы между словами, низким и глубоким голосом. Активные телодвижения свидетельствую о тактильном или внешнем кинестетическом доступе. Расслабленные мышцы указывают на внутреннюю кинестетическую оценку внешней ситуации. Руки в свободном состоянии слегка согнуты. Оценка исполнена внутренней силы,

голова сидит прямо и прочно на плечах.

Есть и другие признаки, и у разных людей они проявляются по-разному, поэтому необходимо внимательное наблюдение. Каждый человек уникален. Но когда вы узнали его основную систему представлений, считайте, что вы сделали большой шаг к постижению его внутреннего мира. Все, что вам остается, – подстроиться под эту систему.

Представим кого-то, чье основное состояние – слуховое (аудитивное). Если вы станете убеждать его заняться каким-то делом, разрисовывая его в ярких красках в воображении этого человека, но при этом будете говорить отрывисто и очень быстро, вам вряд ли удастся «достучаться» до него. Ему важно услышать то, что вы хотите сказать, он должен вслушаться в ваше предложение и определить, подходит ли оно ему. По сути, он может просто не услышать вас только потому, что ваша интонация заставит его «отключиться» после самых первых слов. А если к человеку, находящемуся в визуальном состоянии, вы подойдете кинестетически, говоря очень медленно и растолковывая свою точку зрения, он просто сгорит от нетерпения, он может оборвать вас и попросить перейти к делу.

Для иллюстрации этих различий я люблю приводить пример соседнего жилого квартала. Один из домов расположен на тихой спокойной улице. Почти в любое время суток вы можете выйти и услышать пение птиц. Он сказочно красив, тих и величествен, так что нельзя остаться равнодушным, проходя мимо него. В сумерки вы можете выйти в сад у дома, чтобы послушать птиц, почувствовать легкое дыхание ветерка, услышать таинственный шелест листьев на деревьях.

Другой дом удивительно живописен. Все в нем поражает взгляд: высокий белый фронтон, искусно расписанные панели, украшающие ярко окрашенные стены. В доме множество окон, поэтому в нем много света в любое время дня. В нем так много занимательного, начиная с винтовой лестницы и кончая элегантными дверями из резного дуба, что вы можете провести целый день, буквально исследуя каждый его уголок и находя что-то новое, радующее глаз.

Третий дом описать труднее. Надо войти туда и почувствовать его атмосферу. Его конструкция прочна и внушает уважение. Комнаты излучают тепло и уют. Совершенно непостижимым образом он затрагивает ваши самые глубокие чувства. Он как бы питает вашу душу. Сидишь в нем и просто растворяешься в этой очищающей душу атмосфере, испытывая счастье и покой.

Эти дома очень разные, но, может быть, вы уже догадались, что во всех трех случаях я рассказал об одном и том же доме. Но первое описание

давалось с аудитивной, второе – с визуальной, а третье – с кинестетической точки зрения. Если бы вы показывали этот дом группе людей, оценивая его достоинства, вам следовало бы работать во всех трех режимах. Система главных представлений каждого человека из этих трех описаний выбрала бы одно, наиболее соответствующее ей. Тем не менее следует помнить, что люди используют все три системы. Поэтому надо задействовать их все, делая акцент на той системе, которую предпочитает сам собеседник.

Начните составлять список визуальных, слуховых и кинестетических слов.

В течение ближайших нескольких дней прислушивайтесь к тому, как люди говорят, и постарайтесь определить те слова, которые они используют чаще всего. Затем попробуйте сами говорить с ними, используя тот же набор слов. Заметили их реакцию? А потом попробуйте говорить с ними, используя другую систему представлений. Какова будет их реакция на этот раз?

Предикативные слова

Визуальные

видеть
смотреть
наблюдать
появляться
показывать
озарять
обнаруживать
предвидеть
освещать
мигать
чистый
туманный
сфокусированный
расплывчатый
искрящийся
кристальный
воображать

Кинестетические

чувствовать
прикасаться

хватать
держать
проскальзывать
ухватиться
прильнуть
вступить в контакт
выбросить
повернуться
сплошной
нечувствительный
твердый
шероховатый
испытывать
плотный

Аудитивные
слышать
слушать
звучать (звуки)
музицировать
гармонизировать
настраивать
навострить уши
звенеть
тишина
слышаться
звонкий
глухой
медоточивый
диссонанс
неслышимый
сверхгромкий
спрашивать

Неопределенные
чувство
опыт
думать
узнавать

обрабатывать
решать
мотивировать
считать
менять
воспринимать
нечувствительный
четкий
скрывать
осознавать
знать
различать

Хочу привести вам один пример эффективности системы зеркального копирования. Недавно я был в Нью-Йорке и, желая расслабиться, пошел в Центральный парк. Погулял немного, присел на скамейку, чтобы отдохнуть. Я обратил внимание на парня, сидящего напротив меня. И я начал зеркально копировать его. (Когда это уже вошло в привычку, очень трудно остановиться.) Я скопировал его манеру сидеть, дышать, поставил ноги точно так же, как он. Он начал бросать хлебные крошки птицам, и я стал делать то же самое. Он слегка покачал головой, и я тоже. Он поднял глаза, и я тоже поднял. Он посмотрел на меня, а я – на него.

Скоро он встал и направился ко мне. И это неудивительно. Я был интересен ему, поскольку он почувствовал во мне родственную душу. И мы разговорились. При этом я все время подражал интонации его голоса и используемой им фразеологии. Спустя несколько минут он сказал: «Совершенно очевидно, что вы очень интеллигентный человек». Почему он так сказал? Потому, что почувствовал, что я очень похож на него. Очень скоро он признался, что у него появилось чувство, что он знает меня лучше, чем тех людей, с которыми знаком на протяжении двадцати пяти лет, и даже предложил поступить к нему на работу.

Я знаю, что некоторые люди, с которыми я говорю о копировании, не воспринимают его всерьез и считают, что это противоестественно, и даже неприлично. Но сама идея, что это противоестественно абсурд на. Всякий раз, когда вы устанавливаете с человеком хороший контакт, вы начинаете подражать ему в физиологии, тональности голоса и т. д., это вполне естественно. Когда на моих семинарах кто-то из слушателей выражает скептицизм по поводу взаимного копирования, я просто прошу его посмотреть на своего соседа, чтобы убедиться, что у них одинаковая

манера сидеть. И ноги скрещены одинаково, и наклон головы тот же самый. И это естественно, говорю я, все в классе начинают подгонку друг к другу непроизвольно, потому что на протяжении нескольких дней семинара вы активно взаимодействовали. После этого я спрашиваю человека, как он относится к своему соседу, и он обычно говорит: «Превосходно!» или «Я чувствую близость». После этого я прошу его соседа изменить свою физиологию и переменить позу. Когда я спрашиваю первого участника, как он сейчас относится к своему соседу, обычно получаю ответы типа: «Мы несколько отдалились», или «Не так дружески, как прежде», или «Я уже не уверен в своем хорошем отношении».

Предикативные фразы

Предикатами называются слова (глаголы, прилагательные, наречия), обозначающие процессы и используемые людьми в момент общения для выражения их внутреннего опыта посредством слуховой, зрительной или кинестетической модальности. Некоторые из наиболее распространенных предикативных фраз приводятся ниже[15].

Визуальные

Зрелищно (загляденье)
Мне видится
Ни тени сомнения
Вид с птичьего полета
Бросить взгляд
Элегантный
Туманный вид
С глазу на глаз
Бросать взгляды
Расширить перспективу
Увидеть суть
Туманная идея
В свете этого
В лице…
С учетом…
Выглядит вроде как
Устраивать сцену
Внутреннее представление
Вообразить
Мысленным взором

Невооруженным глазом
Нарисовать картину
Фотографическая память
Как ясный день
Как картинка
Проследить
Близорукий
С больных глаз
Уставиться в пространство
Под самым носом
Четкий

Аудитивные
Могущество слова
Болтовня
Звонкий, как колокольчик
Ясно выраженный
Вызывать
Рассказывать в деталях
Самовыражаться
Давать отчет
Только для ваших ушей
Переговорить аудиторию
Услышанный голос
Скрытый подтекст
Попридержи язык
Пустой разговор
Выразить суть
Громко и ясно
Манера говорить
Обратить внимание на
Велеречивый человек
Звенеть звонком
По правде говоря
Поставить задачу
Путаться в словах
Слово за слово
Едва слышный
В слышимом диапазоне

Хорошо информирован
Отрывисто говорить
Скороговорка
Выговориться

Кинестетические
Чисто вымытый
Закипать
Выкрошиться
Ухватиться за что-либо
Необъятный
Вверх ногами
Кое-как, еле-еле
Свернуть шею
Выложить карты на стол
Держись!
Горячий спор
Горячие головы
Взяться за что-либо
Как по маслу
Вылететь из головы
Тянуть все жилы
Держать себя
Хладнокровный
Неважный
Прочное основание
Острый как бритва
Поймать ветер в паруса
Раствориться в воздухе
Поймать удачу
Мягкий человек
Запаниковать
Не улавливать
Слишком много преград
Сжать губы
Начать сначала

Так что копирование – естественная часть взаимодействия. Часто мы делаем это непроизвольно. В этой главе мы учимся тому, что можно

назвать рецептами установления контакта, чтобы мы могли привести любую беседу к нужному нам результату, даже если начинаем разговор с совершенно незнакомым человеком. Что касается того, не является ли это манипулированием другими людьми, то скажите мне: а не кажется ли вам, что вы в большей степени манипулируете собой, чем собеседником? И помните, что когда вы подражаете другому человеку, вы занимаетесь подгонкой себя, а не его. Поэтому я хочу задать вам вопрос несколько иначе: хотите ли вы манипулировать самим собой?

Когда вы начинаете копировать другого человека, то не теряете свою собственную индивидуальность. Дело в том, что ни один из нас не является исключительно визуальным, аудитивным или кинестетическим типом. Мы все стремимся быть более гибкими, копировать просто некую общность физиологических проявлений, которая подчеркивает нашу индивидуальность. Когда я копирую кого-то, я пользуюсь возможностью испытать его чувства, мысли, переживания. Это – мощный, интересный и вдохновляющий урок постижения чужого опыта и обмена взглядами на мир с другими людьми.

Умение взаимодействовать с массами – верный путь к крупному успеху. Самые яркие лидеры сильны во всех трех системах представления. Мы верим тем людям, которые обращаются к нам на всех трех уровнях и создают у нас впечатление цельности – когда все три аспекта их личности выражают одно. Давайте вспомним прошедшие президентские выборы. Не правда ли, Рональд Рейган, несмотря на свой возраст, остается визуально привлекательным мужчиной? Обладает ли он притягательной интонацией и манерой речи? Может ли он эмоционально «завести» вас своими чувствами патриотизма и перспективы? Большинство людей, даже те, кто не согласен с его политикой, на все эти вопросы дадут положительный ответ. Неслучайно они называют его «великим коммуникатором». А теперь вспомните Уолтера Мондейла. Разве он столь же привлекателен внешне? Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, я счастлив, если получу хотя бы двадцать процентов положительных ответов. Обладает ли он притягательной интонацией и манерой речи? Здесь я получаю еще меньшее число положительных ответов. Даже те, кто согласен с тем, что говорит Мондейл, редко отвечают «да» на этот вопрос. Может ли он задеть эмоциональную сторону вашей натуры своими чувствами патриотизма и перспективы? Вместо ответа на этот вопрос я обычно слышу смех. В этом кроется одна из главных причин его поражения. Так что разве удивительно, что Рейган победил на выборах с большим перевесом?

Вспомните о том, что произошло с Гари Хартом. Он был чрезвычайно

привлекателен на всех трех уровнях. Мондейл имел больше денег и больше опыта работы в Белом доме, поэтому его участие в выборах представлялось логичным. Тем не менее Харт вступил в президентскую гонку – но только на короткое время. Что же произошло? Мне кажется, что ему не хватало цельности. Когда его спросили, зачем он поменял фамилию, он ответил, что это неважно, но его движения, мимика, жесты и интонация голоса утверждали обратное. Ему нужно было встать перед журналистами и сказать: «Да, я поменял фамилию. Но я сделал это для того, чтобы вы судили меня не по моему имени, а по моим делам». Вместо этого он промямлил что-то невразумительное. Потом, когда его вынудили поделиться своими «новыми идеями», большинство людей увидели, что в них нет ничего существенного. Это была пустая болтовня.

А как насчет Джеральдины Ферраро? Как вы думаете, это внешне привлекательная женщина? Около 60 % людей, которым я задавал этот вопрос, ответили утвердительно. Как вы считаете, у нее привлекательная интонация? Вот здесь Ферраро несколько теряет, и теряет по-крупному. От 80 % до 90 % опрашиваемых ответили, что ее голос не только неприятный, но и раздражающий. (Единственным исключением были жители Нью-Йорка.) И только 10 % ответили, что она может увлечь их эмоционально. Теперь можете сами представить, как трудно завоевать популярность – даже если вами владеют самые великие идеи в мире, – если люди будут всякий раз раздражаться, как только вы откроете рот. Даже то, что она женщина и что баллотировалась в одном списке с Мондейлом, не помогло госпоже Ферраро заручиться поддержкой избирателей. Интонации ее голоса, неспособность задеть эмоциональную сторону души людей и, наконец, недостаток конгруэнтности оказались решающими. Было много эпизодов, когда она давала путаные ответы на вопросы избирателей об абортах, об упреждающем атомном ударе, о финансовом положении ее мужа и т. д. Уже одна только коммуникативная неуклюжесть кандидатов от демократической партии предопределила их поражение.

Давайте теперь вспомним кого-нибудь из преуспевающих деятелей культуры, например Брюса Спрингстина. Залы во время его концертов набиты битком. И это неслучайно. Ведь он доставляет истинное наслаждение и глазу, и слуху. Будучи визуально привлекательным, общаясь со своей аудиторией полным чувства голосом, он достигает потрясающего взаимопонимания. И это является лучшим доказательством его конгруэнтности.

А теперь вспомните о каком-нибудь президенте из современной истории. Кого вы считаете мощной, харизматической фигурой… Вы

наверняка вспомнили Джона Кеннеди. 95 % опрошенных мной назвали именно его. Почему? Этому есть множество причин, давайте назовем хотя бы несколько. Как вы считаете, Кеннеди был внешне привлекательным человеком? Уверен, вы ответите «да». Я очень редко встречал людей, которые думали иначе. А каков он с аудитивной точки зрения? 90 % согласились, что и с этой стороны он был привлекательным человеком. Мог ли он вызвать эмоциональную реакцию людей высказываниями типа: «Не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя, спрашивай, что ты можешь сделать для своей страны»? Он был великим мастером общения и влияния на людей. Был ли он цельным? Я думаю, что Хрущев убедился в его конгруэнтности. Карибский кризис был тестом на цельность для Кеннеди и Хрущева. Они смотрели друг другу прямо в глаза и, как сказал позднее один писатель, «Хрущев сморгнул первым».

Исследования биографии преуспевающих людей показывают вновь и вновь, что все они имели талант устанавливать взаимоотношения с другими людьми. Тот, кто гибок и привлекателен во всех трех аспектах, может влиять на массы в качестве проповедника, учителя, бизнесмена или политического лидера. Но для того чтобы добиться этого, вам не нужно никаких природных талантов. Если вы способны видеть, слышать и чувствовать, вы способны и на установление взаимоотношений с любым человеком, просто копируя его поведение. Вам нужно найти в нем те черты, которые вы сможете скопировать неназойливо и неоскорбительно для него. Если же вы попытаетесь копировать человека, страдающего от астмы или нервного тика, он подумает, что вы над ним издеваетесь.

Путем постоянной практики вы способны проникнуть в мир своего собеседника, разговаривая с ним в его режиме. Это вскоре станет вашей второй натурой, и вы будете делать это автоматически. Научившись эффективно копировать других, вы сможете не просто устанавливать контакт с ними, но и перехватывать инициативу и заставлять следовать за вами. При этом неважно, насколько вы разные, где и при каких обстоятельствах встретились. Если вы сможете создать атмосферу взаимопонимания со своим собеседником, он рано или поздно также изменит свое поведение, чтобы установить контакт с вами.

Позвольте мне привести вам один пример. Несколько лет назад, занимаясь вопросами рационального питания, я познакомился с одним очень влиятельным врачом с Беверли-Хиллз. Знакомство наше началось не лучшим образом. Он настаивал на немедленном решении своего вопроса, а меня в это время не было в городе. Ему не понравилось, что приходится ждать столь молодого партнера – а мне тогда был только двадцать один

год, – и, когда наконец я увиделся с ним, он был настроен очень неприязненно.

Когда я вошел, он сидел, выпрямившись, на стуле, все его мышцы были напряжены. Я сел на стул напротив, принял точно такую же позу и начал воспроизводить ритм его дыхания. Он заговорил быстро, я ему ответил так же. У него была необычная жестикуляция (он постоянно делал круговые движения правой рукой), и я стал жестикулировать так же.

Несмотря на крайне неблагоприятные обстоятельства нашей встречи, мы начали потихоньку сходиться. Почему? Потому, что, подражая его поведению, я установил с ним контакт. Прошло немного времени, я по чувствовал, что могу стать лидером. Во-первых, я снизил темп речи. Он также стал говорить медленнее. Затем я откинулся на спинку стула, он повторил мое движение. Поначалу я старался подстраиваться под него, имитируя его движения. Но по мере развития взаимопонимания я почувствовал, что могу заставить его подстраиваться под меня и подражать мне. Вскоре он пригласил меня в ресторан, и наша встреча закончилась тем, что мы мирно пообедали, беседуя, как давние друзья. А ведь это был тот самый человек, который меня буквально ненавидел, когда я вошел. То есть я хочу сказать, что вам не нужны никакие идеальные обстоятельства для установления хорошего контакта. Вам просто нужно уметь адаптировать свое поведение к поведению собеседника.

То, что я проделал с этим человеком, можно назвать «подражание и лидерство». Подражание – просто умелое копирование, умение двигаться так же, как двигается этот человек, использовать те же жесты, что и он. Освоив технику подражания, вы научитесь менять свою физиологию и поведение практически инстинктивно вместе с другими людьми. Взаимодействие не является чем-то статичным; оно не остается устойчивым после того, как достигнуто. Это динамичный, плавный и гибкий процесс. Ключом к установлению поистине прочного долгосрочного партнерства является умение подстраиваться под то, что испытывает и делает другой человек, точно так же ключом к подражанию является способность элегантно и точно «переключать передачи» так же, как это делает другой.

Лидерство является прямым следствием подражания. Установив контакт с кем-то, вы создаете почти физически ощутимую связь. Лидерство должно естественно вытекать из подражания. Вы достигаете такой точки, когда сами начинаете инициировать изменения, а не просто следовать за другим человеком, такой точки, когда контакт, установленный вами, становится настолько прочным, что, когда вы изменяетесь, ваш

собеседник, сам того не замечая, начинает следовать за вами. Вы, наверное, замечали, как, засидевшись в дружной компании за полночь, все начинают зевать, стоит кому-то одному зевнуть, хотя никто до этого не чувствовал усталости. Лучшие продавцы пользуются этим приемом: они стараются проникнуть в мир своего потенциального покупателя, установить с ним контакт, а затем в этом контакте исполнять роль ведущего.

Когда мы рассматриваем контакт с этой точки зрения, возникает закономерный вопрос: а что, если ваш партнер вне себя от гнева? Должны ли мы зеркально отображать его ярость? Конечно, это вопрос выбора. Однако в следующей главе мы поговорим о том, как можно сломать чьи-то стереотипы, будь то ярость или отчаяние, и как сделать это мгновенно. Иногда целесообразнее уничтожить стереотипы, чем копировать гнев. Но, начав с копирования чьей-то ярости, вы можете так глубоко проникнуть в мир этого человека, что он сам расслабится, когда расслабитесь вы. Помните, взаимопонимание – это не только постоянная улыбка на лице. Контакт предполагает взаимную реакцию. Уличные хулиганы, например, считают, что на злость нужно всегда отвечать злостью. Иногда, конечно, нужно быть столь же напряженным в своем диалоге с собеседником, сколь и он, поскольку это вызов вам, а авторитет в нашей культуре часто завоевывается достойным отпором.

Проделайте такой эксперимент. Вступите с кем-нибудь в разговор. Скопируйте позу, голос и ритм дыхания вашего собеседника. Спустя некоторое время измените свою позу и интонацию голоса. Обратите внимание, следует ли ваш собеседник за вами. Если нет, вернитесь к прежним манерам и начинайте все сначала, но на этот раз не столь резко. Если, несмотря на ваши попытки стать лидером и вести, собеседник вам не подчиняется, это просто означает, что у вас еще нет достаточного взаимопонимания. Попробуйте установить более тесный контакт и проведите эксперимент заново.

Подстраивание и лидерство
«Цифровое» подстраивание:
• Согласование предикативных слов и фраз
• Согласование последовательности приемов доступа
• Согласование тональности
• Согласование высоты тона

Аналоговое подстраивание, или зеркальное копирование:
• Дыхание

• Пульс
• Влажность кожи
• Положение головы
• Выражение лица
• Движения бровей
• Размер зрачка
• Мышечный тонус (напряжение)
• Колебания веса
• Движения ног
• Расположение частей тела
• Пространственное расположение частей тела
• Жесты
• Перемещение тела в пространстве
• Поза

Я велел ему заглядывать в жизнь других людей, как в зеркало, и оттуда брать примеры для себя.

Теренций

Что главное в установлении контакта? Гибкость. Помните, что самым большим препятствием на пути взаимопонимания является убеждение, что у других людей та же карта мира, что и у вас, что все видят окружающий мир точно так же, как и вы. Умелые специалисты по общению редко совершают эту ошибку. Они знают, что им нужно менять и свой язык, и тональность, и ритм дыхания, и жесты до тех пор, пока они не найдут такой способ, который благоприятствует достижению их целей.

Если вам не удалось установить контакт с кем-то, вы часто склонны полагать, что ваш собеседник – безнадежный глупец, который не понимает очевидного. Но такой вывод дает абсолютную гарантию, что вы ничего не добьетесь. Гораздо лучше изменять манеру речи и поведения до тех пор, пока они не совпадут с его моделью внешнего мира.

Один из важнейших принципов НЛП гласит, что суть вашей коммуникации – это тот ответ, который вы провоцируете. Умение вызвать ответ – это то, на чем базируется искусство общения. Если вы уговариваете кого-то сделать одно, а он делает совсем другое, виноваты вы сами. Вы не нашли способа довести до собеседника свою информацию.

Все это чрезвычайно важно в любом деле. Давайте рассмотрим профессию учителя. Самая большая трагедия в образовании заключается в том, что большинство учителей прекрасно знают свой предмет, но совершенно не знают своих учеников. Они не представляют, как их

ученики обрабатывают информацию, как работает их сознание, они не знают их систем представлений.

Но лучшие учителя инстинктивно чувствуют, как подстроиться и стать лидером. Они способны установить контакт, поэтому их информация доходит до учеников. Непонятно, почему все учителя не могут это делать? Научившись вести за собой класс, научившись представлять информацию в таком виде, чтобы ученики могли эффективно обрабатывать ее, они могут совершить подлинную революцию во всей системе образования.

Некоторые учителя полагают, что поскольку они знают свой предмет, то все коммуникативные неудачи лежат на совести учеников, которые не могут учиться. Но, как мы уже знаем, сутью общения является не содержание, а умение вызвать реакцию. Вы можете знать все об истории Римской империи, но, если вы не можете установить контакт с учениками, если вы не способны перенести эту информацию из своей «карты» в «карты» слушателей, ваши знания будут бесполезны. Вот почему лучшими учителями считаются те, кто умеет устанавливать контакт. Вот случай, происшедший в одном из классов, в котором все ученики договорились между собой, что ровно в 9 часов они одновременно бросят на парты свои учебники, чтобы таким образом сорвать урок. Когда они сделали это, учительница, нисколько не смутившись, отложила мел, взяла свой учебник и бросила его на стол, сказав при этом: «Извините, я не успела». После этого, как она рассказывает, в ее классе никогда не было проблем с дисциплиной.

Основоположники науки НЛП приводят интересный пример того, как должна организовываться учебная работа. У одного студента колледжа, основная система представлений которого была кинестетической, поначалу были трудности с чтением электрических схем. Этот предмет ему казался очень сложным и утомительным. Ему было очень трудно вникать в суть понятий, вводимых в визуальной форме.

И вот однажды он стал представлять, что происходило бы с ним, если бы он сам был электроном, путешествующим по электрической цепи, изображенной перед ним. Он представлял себе свои различные реакции и изменения поведения, когда он вступает в контакт с различными компонентами цепи, обозначенными в виде символов. И сразу же схема будто ожила и приобрела для него совершенно новый смысл. Ему даже понравился этот процесс, а каждая схема казалась новой одиссеей. Это так его заинтересовало, что в результате он стал инженером-электриком. Его ожидал успех, потому что он научился учиться, используя свою основную систему представлений. Почти всех детей, которые оказались

отброшенными нашей системой образования, можно научить, и они способны к обучению. Мы просто не знаем, как это делать. Мы никогда не пытались установить с ними контакт и никогда не старались подстроиться под их стратегию учебы.

Я сделал акцент на преподавательском труде по той причине, что это та работа, которой мы все занимаемся либо дома со своими детьми, либо на работе с нашими сотрудниками или начальством. Что срабатывает в классе, срабатывает и в офисе, и дома.

Есть еще одно, последнее замечание о волшебстве взаимопонимания. Это наиболее доступное умение в мире. Вам не нужны для этого объемные учебники, специальные курсы. Вам не нужно никуда ездить на учебу и поступать в ученики к какому-нибудь мастеру, вам не нужно потеть над диссертацией. Единственное, что вам необходимо, – это ваши глаза, уши, органы осязания, вкуса и запаха.

Вы можете начать вырабатывать в себе умение взаимодействовать прямо сейчас. Мы постоянно с кем-то разговариваем и поддерживаем отношения. Контакт – это способ делать и то и другое. Вы можете учиться искусству взаимодействия, когда сидите в ожидании самолета, копируя людей, стоящих в очереди. Вы можете пользоваться методиками этого искусства в магазине, на работе и дома. Если, например, вы беседуете в отделе кадров по поводу приема на работу, вы можете подстроиться и копировать опрашивающего вас «кадровика», и он непременно проникнется симпатией к вам. Используйте эти методики в своих деловых связях, чтобы установить хорошие отношения с клиентами. Если вы хотите стать профессионалом в деле общения, все, что вам нужно, – это научиться проникать в мир другого человека. Для этого у вас уже есть все, что надо.

Существует еще один способ добиться взаимопонимания, набор индивидуальных признаков, который помогает определить, почему люди делают тот или иной выбор. Это…

14. Признаки совершенства – метапрограммы

В правильном ключе можно сказать что угодно, в неправильном – ничего. Единственная тонкость в том, чтобы подобрать нужный ключ.

Джордж Бернард Шоу

Один из самых простых способов убедиться в невероятном многообразии человеческих реакций – поговорить с группой людей. Вы просто не сможете не заметить, насколько разные люди по-разному реагируют на одинаковые сообщения. Вы рассказываете им какую-то историю, и один слушает затаив дыхание, а у другого от зевоты скулы сводит. Можно подумать, что у людей разные языки мышления, и это проявляется именно при слушании. Так почему же разные люди так по-разному реагируют на одну и ту же информацию? Почему один человек видит стакан полупустым, в то время как другой наполовину полным? Почему один человек, услышав что-то, переполняется энергией, волнением и мотивацией, в то время как другой, услышав то же самое, не выражает никакой реакции? Приведенное выше высказывание Шоу абсолютно верно. Если вы обращаетесь к кому-то в правильном ключе, предугадав реакцию, вы можете добиться всего. Если же вы обратитесь к человеку в неправильном ключе, не добьетесь ничего. Никакая самая вдохновляющая речь, самая глубокая мысль, самая тонкая критика не будут иметь абсолютно никакого смысла, если они не будут поняты как интеллектуально, так и эмоционально тем человеком, кому они адресованы. Это основные ключи не только к личной власти, но и ко многим более широким вопросам, которые решаются коллективно. Если вы хотите стать человеком, способным убеждать, мастером общения как в бизнесе, так и в личной жизни, вам необходимо научиться подбирать нужный ключ к нужному человеку.

Путь к этому лежит через метапрограммы. Метапрограммы – это ключи к тому, как человек перерабатывает информацию. Это мощные внутренние модели, которые помогают определить способы формирования своих внутренних представлений и поведения человека. Метапрограммы – это внутренние программы, используемые нами для того, чтобы решить, на что

нам обратить внимание. Мы искажаем, стираем и обобщаем информацию по той причине, что наше сознание способно воспринимать только определенное количество информации за единицу времени.

Наш мозг перерабатывает информацию во многом так же, как и компьютер. Он поглощает фантастическое количество данных и организует их в такую конфигурацию, которая имеет определенный смысл для конкретного человека. Компьютер не может работать без программного обеспечения, которое создает в нем структуру для выполнения конкретных задач. Метапрограммы выполняют во многом такую же функцию для нашего мозга. Они структурируют поток впечатлений, управляя нашим вниманием, вливая в них определенный смысл. Они дают нам основание решать, что интересно, а что скучно, что является благословением, а что потенциальной бедой. Для общения с компьютером вам необходимо понимать его программное обеспечение. Для эффективного общения с другим человеком вам необходимо понимать его метапрограммы.

У людей есть модели поведения, а также модели, в соответствии с которыми они организуют свой опыт для создания этого поведения. Только посредством понимания этих моделей сознания вы можете довести свою информацию до ее адресата, будь то попытка убедить кого-то купить автомобиль или поверить в вашу любовь. Хотя житейские ситуации могут меняться, процесс понимания человеком различной информации и организации мышления имеет устойчивую структуру.

Первая метапрограмма означает движение к чему-то или движение прочь от чего-то. Всякое человеческое поведение обусловлено желанием получить удовольствие или избежать боли. Вы отдергиваете руку от зажженной спички, чтобы избежать боли, вызванной ожогом. Вы сидите на берегу реки и наблюдаете за заходом солнца, потому что получаете удовольствие от этого изумительного зрелища.

Это же верно и в отношении более сложных человеческих действий. Один человек ходит на работу пешком потому, что ему это просто нравится. Другой ходит потому, что страшно боится ездить в автомобиле. Одному нравится читать Фолкнера, Хемингуэя или Фицджеральда, потому что ему нравится их проза и мысли. Он читает ради удовольствия, доставляемого чтением. Другой читает этих же писателей по иной причине – он боится прослыть невеждой среди знакомых. Он не столько ищет удовольствия, сколько старается избежать боли; он как раз движется прочь от чего-то, а не стремится к чему-то.

Как и прочие метапрограммы, которые мы с вами обсудим, этот

процесс ни в коем случае нельзя абсолютизировать. Мы все одновременно движемся к каким-то вещам и удаляемся от других. Нет людей, которые отвечали бы совершенно одинаково на один и тот же стимул, хотя у каждого есть свой доминирующий режим, четкая тенденция к той или иной программе. Некоторые люди часто и с любопытством идут на риск. Они чувствуют себя наиболее комфортно, когда идут навстречу чему-то волнующему. Другие, наоборот, проявляют осторожность, обеспокоенность и чувство страха; они видят окружающий мир в более мрачном свете. Они предпочитают действия, которые позволяют им держаться подальше от опасного, пугающего и сопряженного с волнениями. Чтобы узнать, к чему люди склонны двигаться, *спросите их, что они хотят получить в жизни – дом, машину, работу или что-то еще.* Обратите внимание на то, говорят ли они вам о том, чего хотят, или о том, чего не хотят.

Что может означать эта информация? Очень многое. Если вы бизнесмен, продающий какие-то свои изделия, вы можете продвигать их на рынок двумя способами: популяризируя то, что делает ваш товар, и то, чего он не делает. Например, вы можете рекламировать машину, делая акцент на том, как быстро она ездит, какой престиж в глазах других получает ее владелец, и т. д. Или вы можете подчеркивать, что она не потребляет много горючего, не требует много денег на обслуживание или чрезвычайно безопасна в случае аварии. Стратегия, которой вам следует воспользоваться, должна определяться стратегией того человека, с которым вы имеете дело. Если вы воспользуетесь неверной метапрограммой в контактах с покупателем, вы ничего не сможете добиться. Вы будете пытаться подвинуть человека вперед, а он будет изо всех сил искать повод, чтобы вернуться назад.

Помните, автомобиль также может двигаться по одной и той же дороге вперед или назад. Все зависит от того, куда вы направляетесь. Это же правило соблюдается и на личном уровне. Предположим, вы хотите, чтобы ваш ребенок больше времени уделял подготовке домашнего задания. Вы можете сказать ему: «Тебе нужно больше заниматься, иначе ты не поступишь в престижный институт». Или: «Посмотри на Фреда. Он не учился, как следует, поэтому вылетел из школы и будет теперь всю свою жизнь работать на бензоколонке. Разве такую жизнь ты хочешь для себя?» Насколько удачна будет эта стратегия? Все зависит от вашего ребенка. Если он мотивирован в основном на то, чтобы держаться от чего-то подальше, она может хорошо сработать. Но что, если его, наоборот, притягивают вещи? Что, если его мотивируют такие вещи, которые

возбуждают, и ему хочется приблизиться к таким вещам, которые он считает привлекательными? Если его реакция именно такова, вы не добьетесь изменений в его поведении, если указывать на то, от чего нужно держаться подальше. Вы можете распинаться перед ним до посинения, но результата не добьетесь. Это все равно что говорить по-латыни с человеком, знающим только греческий. Вы тратите время, причем не только свое, но и ребенка. И действительно, люди, ориентированные на движение вперед, часто выходят из себя, когда им указывают на негативные примеры, от которых надо отталкиваться. Поэтому вы лучше сможете мотивировать своего ребенка, если скажете: «Занимайся хорошенько, и ты сможешь поступить в тот институт, который сам выберешь».

Вторая метапрограмма имеет дело с внутренней и внешней оценкой. Спросите у кого-нибудь, каким образом он узнает о своих успехах в работе. Для некоторых людей подтверждение должно прийти из внешнего мира. Босс похлопает вас по плечу и скажет, что вы сделали работу блестяще. К вам приходит вдохновение. Вы получите большую премию. Ваша работа замечена, и ей аплодируют сотрудники. Когда они получают внешнюю поддержку такого рода, то знают, что сделали хорошую работу. Это внешняя оценка.

У других людей подтверждение должно прийти изнутри. Они просто чувствуют, когда работают хорошо. В этом случае вы можете выполнить проект дома, который получит всевозможные награды, но, если вы сами не чувствуете особого внутреннего удовлетворения, убедить вас в том, что он удался, будет очень трудно. И наоборот, вы можете сделать такую работу, которая встретит холодный прием и у начальства, и у подчиненных, но вы внутренне чувствуете, что сработали хорошо, и будете больше доверять своим внутренним инстинктам, чем мнению других. Это то, что называется внутренней оценкой.

Предположим, вы пытаетесь убедить кого-то записаться на какой-то семинар. Вы можете сказать: «Вам необходимо походить на этот семинар. Он очень полезен. Я посещал его, и все мои друзья тоже ходили, они все с пользой провели время и до сих пор вспоминают об этих днях. Они все утверждают, что семинар изменил их жизнь к лучшему». Если человек, к которому вы обращаетесь, склонен к внешним оценкам, вам, скорее всего, удастся убедить его.

Но что, если для него больше значат внутренние оценки? Вам будет трудно убеждать его, ссылаясь на мнение других. Для него оно ничего не значит. Он не принимает ничего на веру. Его можно убедить, только

обратившись к тому, что он знает сам. Что, если вы скажете ему: «Помнишь цикл лекций, на которые ты ходил в прошлом году? Помнишь, ты говорил, что это было для тебя самым полезным за многие годы? Знаешь, я могу порекомендовать тебе нечто подобное. Мне кажется, что если ты запишешься на этот семинар, то получишь от него такое же удовольствие. Что ты думаешь по этому поводу?»? Сработает ли такая тактика? Скорее всего, да, поскольку вы разговариваете с этим человеком на его языке.

Важно отметить, что все эти метапрограммы завязаны на *контекст и напряжение*. Если вы занимались чем-то в течение десяти или пятнадцати лет, скорее всего, у вас будут сильные внутренние оценки. Если же вы новичок в каком-то деле, то внутренняя уверенность у вас будет не столь сильной и вы не будете полагаться на собственное мнение в том, что делаете правильно или неправильно. Поэтому мы вырабатываем собственные мнения и предпочтения со временем. Но даже если вы правша, все равно некоторые операции, к которым вы привыкли, будете делать левой рукой. Это же верно и в отношении метапрограмм. Мы неодинаковы и неодносторонни – человек может меняться.

Какого типа оценки у большинства лидеров – внутренние или внешние? Настоящий лидер должен иметь сильные внутренние оценки. Он не станет сильным лидером, если будет постоянно спрашивать других людей о том, что они думают, перед тем как совершить какое-то действие. В жизни, как и в метапрограммах, нужно стремиться к идеальному равновесию. Помните, что очень немногие из людей действуют строго в одном режиме. Поистине эффективный лидер должен уметь эффективно пользоваться информацией из внешнего мира. Если он на это неспособен, то лидерство превращается в манию величия.

После одного из моих недавних семинаров, на котором могли свободно присутствовать все желающие, ко мне подошел один мужчина вместе с тремя приятелями и резко заявил: «Я не продаюсь!» Он старался сделать все, чтобы поддеть меня. Однако для меня быстро стало очевидным, что он использует внутренние оценки. (Ориентированные на внешнюю оценку редко подходят к вам и говорят, что и как вы должны делать.) Далее из его разговора с друзьями я также понял, что он старается отодвинуться от явлений. Поэтому я сказал ему: «Я не могу убедить вас сделать что-то. Вы единственный, кто способен убедить себя». Он не знал, как реагировать на такой ответ. Он рассчитывал, что я начну предъявлять свои аргументы, а он будет отвергать их. А сейчас он вынужден был согласиться с тем, что я сказал, так как в глубине души чувствовал, что это правда. После этого я

сказал: «Вы единственный человек, который точно знает, что он потеряет, если не прослушает мой курс». Обычно такое замечание звучит для меня ужасно. Но я старался говорить на его языке, и это сработало. Обратите внимание, я не говорил о том, что он много потеряет, если не придет. Если бы я сказал так, он бы никогда не пришел. Вместо этого я сказал: «Вы единственный, кто знает (реверанс в сторону его внутренней оценки), что потеряет (реверанс в сторону его отрицательной метапрограммы), если не запишется…» Он ответил: «Да, это так», – подошел к столу и вписал в список группы свое имя. Если бы я ничего не знал о метапрограммах, я бы постарался убедить его, попросив поговорить с другими, кто посещал мой семинар (внешние оценки), и я бы стал рассказывать ему о той пользе, которую он получит (ориентация на движение по направлению к чему-то). Но это был бы способ, которым можно было заинтересовать меня, но не его.

Третий набор метапрограмм формируется вокруг вопроса: учитываете ли вы свои собственные интересы или же интересы других? Некоторые люди рассматривают человеческие взаимоотношения в основном с той точки зрения, что это может дать им лично, другие – что это может дать им и другим. Безусловно, люди редко представляют собой ту или другую категорию в чистом виде. Если вы, как говорится, «гребете только под себя», вы становитесь самозацикленным эгоистом. Если вы заботитесь только о других, вы становитесь мучеником.

Если бы вы занимались наймом людей на работу, как вы думаете, вам было бы полезно знать, в каком месте этой шкалы находится претендент? Не так давно одна из крупных авиакомпаний провела исследования и пришла к выводу, что 95 % жалоб подавалось на 5 % персонала. Эти 5 % персонала были теми, кто «гребет под себя»; они были заинтересованы только собой, а не другими. Значит ли это, что они были плохими работниками? И да, и нет. Очевидно, что они занимались не своим делом, и оно получалось у них плохо, хотя, может быть, они выглядели привлекательно, были трудолюбивы и общительны. Вполне возможно, это были хорошие люди, которые оказались не на своем месте.

Как же поступила авиакомпания? Она заменила этих людей на тех, кто учитывал интересы других. Компания нашла новых кандидатов посредством групповых интервью, в которых потенциальные служащие должны были ответить на вопрос, почему они хотят работать в авиакомпании. Большинство из претендентов думали, что о них судят по тем ответам, которые они дают перед группой, а в действительности их судили по тому поведению, которое они показывали как члены группы. То

есть именно те люди, кто уделял большее внимание другим, кто чаще встречался глазами с другими, улыбался или ободрял их, когда они выступали перед аудиторией, получали самый высокий рейтинг, в то время как те, кто оказывал меньше внимания другим, поскольку был погружен в свой собственный мир и озабочен только своими ответами, не были взяты на работу. После этого количество жалоб на работу авиакомпании сократилось на 80 %. Вот почему мета-программы так важны в мире бизнеса. Как вы можете оценить другого человека, если вы не знаете, что его мотивирует? Как вы можете подобрать работу для ваших служащих и нового человека на имеющееся у вас место по требуемым навыкам, способности к учебе и внутреннему настрою? Многие очень способные люди разрушили свою карьеру только потому, что делали работу, не соответствующую их внутренним качествам. Мучения в одном контексте могут стать неоценимым богатством в другом.

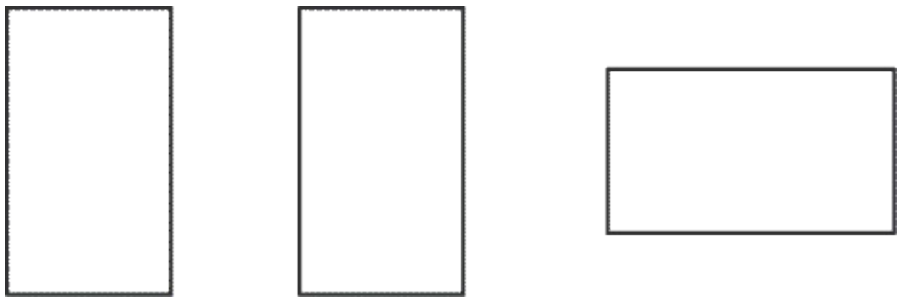
В сфере обслуживания, например в авиакомпаниях, безусловно, необходимы люди, умеющие заботиться о других. Если же вы нанимаете аудитора, вам лучше взять человека, который думает лишь о своих интересах. Сколько раз вам приходилось иметь дело с такими людьми, которые оставляли о себе смешанное чувство, потому что делали свою работу хорошо с интеллектуальной точки зрения, но плохо с эмоциональной? Это все равно что иметь дело с врачом, который думает только о себе. Он может быть прекрасным диагностом, но, если вы не почувствуете, что он заботится о вас, его лечение не будет эффективным. В действительности такой человек может лучше проявить себя как исследователь, чем клиницист. Подобрать нужного человека на нужную работу – одна из самых больших проблем в бизнесе. Но эту проблему можно решать, если люди будут знать, как оценивать процесс обработки информации потенциальным работником.

Следует заметить, что не все метапрограммы одинаковы. Люди, которые двигаются к чему-то, лучше, чем те, кто удаляется от чего-то, не так ли? Возможно. Не станет ли мир лучше, если будет больше людей, заботящихся об интересах других, чем тех, которые заботятся только о себе? Возможно. Однако мы имеем дело с такой жизнью, какова она есть, а не с такой, какой мы ее хотим видеть. Вам бы хотелось, чтобы ваш сын двигался к чему-то, а не от чего-то. Но если вы хотите оказывать на него влияние, вам надо подстроиться под его восприятие информации, а не под ваши идеи того, каким должен быть его мир. Задача заключается в том, чтобы присмотреться к человеку как можно внимательнее, прислушаться к тому, что он говорит, какие метафоры и любимые выражения использует,

какую физиологию проявляет в состоянии внимания и раздражения. Люди постоянно сами проявляют свои метапрограммы. Не нужно так уж много концентрированных усилий, чтобы понять, какие тенденции проявляет человек или о чем он заботится в данный момент. Чтобы определить, не является ли человек эгоистом, обратите внимание на то, сколько внимания он уделяет окружающим. Имеет ли он склонность к контактам, наблюдается ли у него такое выражение лица, которое свидетельствует о внимании к тому, что говорят другие, или же он, наоборот, уклоняется от контактов и остается безучастным и замкнутым? Все мы иногда «гребем под себя», и, возможно, это необходимо делать время от времени. Главное в том, делаете ли вы это постоянно и позволяет ли это добиться тех результатов, которые вам нужны.

Четвертая метапрограмма включает действия по стыковке и расстыковке. Хочу провести с вами один эксперимент. Взгляните на фигуры на рисунке и скажите, как они соотносятся друг с другом.

На этот вопрос есть много ответов. Вы можете сказать, что все они прямоугольники. Вы можете сказать, что все они имеют по четыре стороны. Вы можете сказать, две фигуры расположены вертикально, а одна горизонтально, или что две «стоят», а одна «лежит». Или что ни одна из фигур не имеет явно выраженного соотношения с двумя другими. Или вы могли бы сказать, что две одинаковы, а одна отлична.



Я уверен, что вы можете предложить множество других ответов. В чем здесь дело? Это все описание одной и той же картинки, но подходы – совершенно различные. Точно так же и с совпадениями и различиями. Эта метапрограмма определяет то, как вы сортируете информацию, необходимую для изучения, понимания и т. д. Некоторые люди реагируют на окружающий мир путем поиска подобия. Они наблюдают разные вещи и стараются найти у них общее. Таких людей можно назвать «стыковщиками». Поэтому, когда они посмотрят на эти фигуры, они могут сказать: «Все они прямоугольники». «Стыковщики» другого типа находят

подобие, но замечает и исключения. Такие могут посмотреть на эти фигуры и сказать: «Они все прямоугольники, но один из них „лежит“, в то время как два других „стоят“».

Другие люди являются «расстыковщиками». Это люди различий. Среди них можно выделить два типа. Одни смотрят на мир и замечают, насколько различны вещи в нем. Такой человек может посмотреть на наш рисунок и сказать, что все предметы различны и имеют разные соотношения друг с другом. Они вообще друг на друга не похожи. «Расстыковщики» другого типа видят различия, но замечают и исключения. Они похожи на «стыковщиков», которые сначала ищут подобие, а потом различия, только эти, наоборот, сначала видят различия, а затем уже – в виде исключений – то, в чем явления похожи друг на друга. Чтобы определить, является человек «стыковщиком» или «расстыковщиком», попросите его определить соотношение между любым множеством объектов или ситуаций, обратив внимание, на чем он сосредоточится сначала: на подобиях или на различиях. Можете себе представить, что случается, когда «стыковщик» сталкивается с «расстыковщиком»? Когда один говорит, что все предметы похожи, другой заявляет: «Да нет же, они все различны!» Вывод «специалиста по стыковке» будет основываться на общем типе фигур, которые являются прямоугольниками. Вывод «расстыковщика» будет следовать из того, что и толщина линий прямоугольников не одинакова, и углы у всех трех прямоугольников не совсем прямые. Итак, кто же прав? Безусловно, правы оба: все зависит от предпочтений конкретного человека. Однако у «расстыковщиков» часто возникают трудности при установлении контакта с людьми, потому что они все время нацелены на различия. Им легче достичь взаимопонимания с такими же, как они, «расстыковщиками».

Насколько важно понимание всех этих отличий? Я хочу привести вам один пример из собственной практики. У меня пять партнеров, и все они, кроме одного, «стыковщики». Обычно у нас все идет прекрасно. Мы похожи, поэтому любим друг друга. Мы думаем и смотрим на вещи одинаково, поэтому на наших встречах царит полная синергия: мы разговариваем и выдвигаем идеи, одна лучше другой, объединяем наши умозаключения, все больше и больше возбуждаясь.

И так продолжается до тех пор, пока не вмешается наш «расстыковщик». Практически всегда он видит все по-другому, не так, как мы. В то время как мы видим способ сочетания элементов, он замечает всяческие препятствия этому. По мере того как мы сходимся во мнениях и наш энтузиазм растет, он вскакивает и заявляет, что он дальше так

работать не может, садится спиной к нам, насупленный как сыч, не желая видеть то, что кажется очевидным нам, а отмечая лишь одни проблемы, о которых мы не хотим думать. Мы готовы воспарить на «седьмое небо», а он хочет вернуть нас обратно на грешную землю, спрашивая: «А это как? А как насчет этого? А что насчет того?»

Кто он? Зануда, постоянно портящий нам настроение? Конечно, это так. Ценный партнер? Безусловно. Нам просто необходимо использовать его в подходящий момент и на нужном этапе процесса планирования. Мы не хотим, чтобы он цеплялся к деталям и испортил весь наш мозговой штурм. Та синергия, которую мы получаем от совместного планирования, гораздо ценнее, чем его несвоевременные придирки. Однако потом, когда мы успокоимся, нам обязательно нужен такой критик, который прекрасно видит все проблемы, все несовпадения, несогласованность деталей. Вот в этом и состоит его роль, которую он блестяще исполняет, часто спасая нас от нас самих.

«Расстыковщики» находятся в меньшинстве. Данные тестирования показывают, что около 35 % опрошенных являются «расстыковщиками». (Если вы таковой, возможно, вы скажете, что опросы никогда не отражают истинного положения вещей.) Однако «расстыковщики» представляют собой большую ценность, потому что часто видят то, что недоступно большинству из нас. Обычно «расстыковщики» лишены высокого поэтического полета. В большинстве случаев, даже когда они увлечены чем-то, они сразу же начинают выискивать несоответствия и в результате находят способ быстро успокоиться. Однако их критическое чутье и аналитические способности очень важны в любом деле. Вспомните о каком-нибудь грандиозном деловом провале вроде фильма «Врата рая». Если бы нам удалось побывать на творческой «кухне», мы увидели бы букет «стыковщиков», которые, будучи послушными лишь своим внутренним оценкам, двигались к единой цели, не обращая внимания на отрицательные замечания своих коллег. Им позарез необходим был «расстыковщик», который мог бы сказать: «Погодите минутку! А как насчет этого?» – и который мог бы общаться с ними способом, приемлемым для творческих людей с внутренними оценками.

Режимы «стыковщиков» и «расстыковщиков» чрезвычайно важны по той причине, что они могут подходить к решению одной и той же проблемы с разных сторон, даже в таком простом вопросе, как питание. Крайние «стыковщики» очень консервативны, и они будут есть заведомо вредную пищу только потому, что привыкли к ней. Им не по душе яблоко или слива. Что может быть лучше фруктового салата? Нет, вместо этого

они предпочитают так называемую «поп-кухню» (полуфабрикаты быстрого приготовления), потому что она никогда не меняется. Это не вполне здоровая еда, но она греет консервативную душу «стыковщиков».

Если вам нужен служащий на постоянную и монотонную работу, которая остается неизменной из года в год, станете ли вы нанимать человека, который любит разнообразие? Конечно нет. Вам нужен человек, который любит стабильность и привык к ней, и он будет безмерно рад получить такую работу. Если, с другой стороны, у вас есть работа, которая требует большой гибкости или внесения постоянных изменений, разве вы станете нанимать на такую работу человека, привыкшего к постоянству? Конечно нет. Знание этих различий может быть очень полезно, когда требуется определить, какой вид деятельности подходит тому или иному человеку, чтобы он испытывал удовлетворение от самой работы и находился в наиболее продуктивном состоянии в течение длительного времени.

Или возьмите американский футбол. Несколько лет назад меня познакомили с одним бомбардиром, который славился точностью и силой удара по воротам. Но поскольку он был типичный «расстыковщик», то вскоре почувствовал себя обязанным что-то поменять в своей манере и попал в полосу неудач. Тогда я посоветовал ему концентрировать все свое внимание на болельщиках на разных стадионах. Они ведь всегда меняются! Совет помог. Сосредоточившись на том, насколько разные бывают болельщики, он смог удовлетворять потребность своего сердца в разнообразии, продолжая с прежним успехом стабильно и одинаково выполнять функции бомбардира, что было для него поистине самым важным делом.

Будете ли вы пользоваться теми же приемами, уговаривая сделать что-то «стыковщика» и «расстыковщика»? Будете ли вы использовать их на одной и той же работе? Разве сейчас вы будете одинаково воспитывать двух детей разных типов? Конечно нет. Я не хочу сказать, что эти стратегии остаются постоянными. Люди – не собаки академика Павлова. Они могут до некоторой степени менять свои стратегии, но только в том случае, если кто-то объясняет им на их же языке, как это делается. Требуются колоссальные усилия и терпение, чтобы превратить пожизненного «расстыковщика» в «стыковщика», но вы можете помочь ему стать менее категоричным и резким в своих суждениях. В этом один из секретов сосуществования с людьми, которые от вас отличаются. С другой стороны, «стыковщикам» тоже полезно видеть больше различий, поскольку они страдают склонностью к обобщению. «Стыковщикам»

полезно замечать различия между прошлой неделей и нынешней или между городами, в которых они бывают (вместо того чтобы говорить, что Лос-Анджелес очень похож на Нью-Йорк). Замечайте разницу – она также представляет собой часть смысла жизни.

Могут ли «стыковщик» и «расстыковщик» счастливо жить вместе? Безусловно, только в том случае, если они понимают друг друга. То есть, когда у них случаются различия во взглядах, они просто признают, что другой человек не стал хуже или лучше, а просто воспринимает жизнь по-другому. Чтобы достичь взаимопонимания, вы не обязаны быть полностью похожи на собеседника. Вам нужно просто помнить о различном восприятии внешнего мира и научиться уважать и ценить чужое мнение.

Пятая метапрограмма касается того, как убедить кого-то в чем-то. Стратегия убеждения состоит из двух частей. Чтобы выяснить, что обычно убеждает вашего собеседника, вы должны сначала выяснить, из каких чувственных строительных «блоков» строится его убеждение, а затем вы должны выяснить, как часто ему необходимо получать эти стимулы, прежде чем убедиться. Чтобы выявить метапрограмму убеждения кого-либо, спросите его: «Как вы можете убедиться, хорошо или плохо кто-то справляется с работой? Что вам для этого нужно: а) самому наблюдать за тем, как он ее исполняет; б) услышать мнение других о том, как хорошо он справляется с работой; в) проделать эту работу вместе с ним; г) прочитать в газете о его способностях?» Ответом может быть любое сочетание указанных вариантов. Например, вы поверите, что кто-то делает свою работу хорошо, если сами понаблюдаете за его работой и если другие вам об этом расскажут. Следующий вопрос такой: «Сколько раз должен кто-то продемонстрировать вам хорошую работу, прежде чем вы убедитесь, что он действительно хорошо работает?» На этот вопрос есть четыре возможных ответа: а) один раз; б) несколько раз (два или более); в) в течение определенного периода времени (скажем, в течение нескольких недель, месяца или года); г) постоянно. В последнем случае этот человек должен постоянно демонстрировать, насколько хорошо он выполняет эту работу.

Если вы руководитель предприятия, то, конечно, знаете, как ценно поддерживать с кадровыми работниками отношения доверия и взаимопонимания. Если они знают, что вы заботитесь о них, то станут работать больше и лучше. Если же они вам не доверяют, то не станут стараться ради вас. Для установления доверия необходимо постоянное внимание к различным потребностям разных людей. Некоторые руководители умеют устанавливать хорошие отношения и поддерживать

их. Если подчиненные знают, что вы ведете честную игру и заботитесь о них, вы сможете установить с ними контакт, который будет существовать до тех пор, пока вы не сделаете что-то, что подорвет их доверие.

Однако такая стратегия срабатывает не со всеми. Некоторым работникам достаточно доброго слова, а другим нужна благодарность в приказе, публичное подтверждение их репутации или новое важное задание. Они столь же добросовестные и талантливые, но им нужно более солидное поощрение, чем другим людям. Им нужны постоянные доказательства того, что связь между вами не нарушена. Любой наблюдательный продавец знает таких покупателей, которым достаточно угодить один раз, и они станут вашими постоянными покупателями. Другим же нужно увидеть товар два или три раза, прежде чем они решатся его купить, а третьим и полгода бывает мало, чтобы убедить себя сделать покупку. А есть еще и такие «любимцы» продавцов – люди, которые покупают один и тот же товар годами, тем не менее всякий раз, кода они приходят в магазин, они хотят услышать снова и снова, почему именно этот товар следует покупать. Им все нужно демонстрировать каждый раз. То же самое можно наблюдать и в сфере личных взаимоотношений. Некоторым людям достаточно доказать свою любовь однажды, и они всегда будут в ней убеждены. Другим же нужно доказывать свою любовь каждый день. Ценность понимания этих метапрограмм состоит в том, что они помогают вам составить «план на игру», направленный на убеждение кого бы то ни было. Вы знаете заранее, что вам нужно предпринять, чтобы убедить собеседника, и вам не нужно надоедать человеку, если ему этого не хочется. Вы уже знаете, какого поведения от него ждать.

Шестая метапрограмма заключается в умении сбалансировать возможности и потребности. Спросите кого-нибудь, почему он пошел на работу именно в эту компанию или почему он купил себе именно эту машину или именно этот дом. Некоторые люди мотивированы в основном необходимостью, а не желанием. Они делают что-то потому, что должны это делать. Они не выбирают свои действия из всего многообразия возможных вариантов. Они не находятся в поиске бесконечного разнообразия опыта. Они идут по жизни, принимая то, что само плывет в руки, и то, что им по средствам. Когда им нужна новая работа, новый дом, новая машина или даже новая супруга (супруг), они не долго думая соглашаются на первое предложение.

У других иная мотивация – они ищут возможности. Они менее мотивированы тем, что им нужно делать, а больше – тем, что они сами хотят делать. Они ищут всевозможные варианты, разнообразный опыт,

выбор, различные пути. Человек, который мотивирован необходимостью, заинтересован в том, что известно и надежно. Человек же, который мотивирован возможностями, равно интересуется и тем, что пока ему неизвестно. Он хочет знать, что может получиться, какие новые благоприятные возможности могут открыться.

Если бы вы были руководителем предприятия, работника какого типа вы бы хотели нанять? Некоторые люди, возможно, ответят: «Человека, который мотивирован возможностями». В конце концов, если у человека есть сильное ощущение своих потенциальных возможностей, он добьется лучшего в жизни. Инстинктивно большинство из нас (даже те, кто мотивированы необходимостью) будут выступать сторонниками открытой натуры, которая не боится бесконечного множества новых возможностей и направлений.

В действительности все несколько сложнее. Существует множество работ, которые требуют внимания к деталям, усидчивости и терпения. Предположим, вы контролер качества на автомобильном заводе. Чувство разнообразных возможностей, конечно, прекрасно. Однако что вам нужно больше всего в этой должности, так это чувство долга. Вы знаете, что должно быть сделано, и скрупулезно проверяете, чтобы это делалось. Кто-то, кто мотивирован возможностями, будет раздражаться от такой работы, однако тот, кто мотивирован необходимостью, чувствуют себя на ней вполне комфортно.

Люди, мотивированные необходимостью, имеют и другие достоинства. В некоторых работах чрезвычайно важно постоянство. Подбирая на них людей, вы стремитесь найти таких, которые работали бы здесь долгое время. Человек, мотивированный поиском возможностей, постоянно ищет новое место, новые предприятия, новые возможности для себя. Если он найдет другую работу, которая способствует более полному раскрытию его потенциала, скорее всего, он перейдет на нее.

Совсем другое дело с человеком, мотивированным необходимостью. Он поступает на работу, когда она ему нужна. Он привыкает к ней и терпит ее, потому что работать необходимо, чтобы жить. Существует, тем не менее, множество работ и профессий, которые просто плачут по мечтателям, неугомонным и любящим рисковать людям, которые верят в благоприятные возможности. Если ваша компания ориентирована на экспериментаторство, вам необходимы люди, быстро приспосабливающиеся к новым занятиям и возможностям. Но даже в этом случае кое-какие виды работ всячески поощряют основательность, стабильность и дотошность. Для таких работ вам нужны люди с сильно

развитым чувством необходимости. Да и вам самим важно знать, какова ваша собственная метапрограмма, чтобы вы сами выбрали себе такую работу, которая вам больше всего подходит.

Тот же самый принцип хорошо срабатывает при мотивации собственных детей. Предположим, что вы хотите подчеркнуть ценность образования и важность учебы в хорошем колледже. Если ваш ребенок мотивирован необходимостью, вам надо показать ему преимущества хорошего образования. Вы можете перечислить ему все те работы, которые требуют университетского диплома. Вы можете объяснить, почему необходимо знание основ математики, чтобы быть хорошим инженером, или владеть языком, чтобы стать хорошим преподавателем. Если же ваш ребенок мотивирован возможностями, то к нему нужен другой подход. Ему до чертиков надоели назидания насчет того, что он должен делать, поэтому вам нужно сделать акцент на бесконечных возможностях, которые открываются перед теми, у кого хорошее образование. Нарисуйте ему картинку новых дорог, которые нуждаются в первопроходцах, новых горизонтов, которые можно открыть, и новых явлений, которые ждут своего исследователя. Результат в каждом случае будет одинаков, хотя вы идете к нему различными путями.

Седьмой метапрограммой является стиль работы человека. У каждого своя собственная стратегия в работе. Некоторые люди не бывают счастливы от нее до тех пор, пока не почувствуют себя независимыми. Им тяжело работать в тесном контакте с другими, и они не могут работать под постоянным наблюдением. Им нужно выбрать свой независимый путь. Другие лучше работают в составе группы. Их стратегию можно назвать *кооперативной*. Они хотят разделять ответственность за любое выполненное задание. У третьих стратегия, которую можно назвать *стратегией близости*, которая представляет собой промежуточный вариант. Такие люди любят работать рядом с другими, сохраняя, тем не менее, личную ответственность за поставленную задачу. Они ответственны, но не самостоятельны.

Если вы хотите выжать максимум из своих подчиненных, или детей, или тех, кто под вашим наблюдением, постарайтесь выяснить их стратегии отношения к работе, тот способ, посредством которого они могут работать наиболее эффективно. Иногда вам может попасться талантливый сотрудник, с которым хлопот не оберешься: он все старается делать по-своему. Возможно, это человек, у которого на роду написано самому командовать. Может, это человек, у которого должен быть свой бизнес, и рано или поздно он уйдет от вас, если вы не дадите ему возможности для

самовыражения. Если у вас есть такой ценный работник, постарайтесь максимально использовать его таланты, предоставив максимальную самостоятельность. Если же вы заставите его работать в составе команды, он там всех сведет с ума, но, если вы дадите ему максимум независимости, ценность его для предприятия может оказаться непревзойденной. Именно в этом суть всех новых концепций предпринимательства.

Вы, наверное, слышали о так называемом принципе Питера, который заключается в том, что все люди продвигаются по служебной лестнице до тех пор, пока не достигнут уровня своей некомпетентности. Одной из причин этого является как раз то, что наниматели часто относятся невнимательно к стратегиям отношения к работе своих подчиненных. Есть люди, которые лучше работают в условиях коллектива. Им необходимо большое количество обратной связи и взаимодействие с другими людьми. И разве справедливо будет вознаградить их за хорошую работу, сделав начальником какого-то нового, совершенно автономного предприятия? Конечно нет, если вы не хотите загубить их лучшие таланты. Это, однако, не означает, что таких людей нужно все время держать на одном уровне. Это просто означает, что надо поощрять их таким образом, чтобы это позволяло использовать лучшие способности человека, а не его недостатки.

Аналогично многие люди со стратегиями близости хотели бы работать в составе команды, но иметь в ней свою независимую, самостоятельную работу. В любой организации можно найти должности, которые удовлетворяют людей с разными стратегиям. Главное – заметить, какая работа у людей получается лучше всего, а затем подобрать для них такие задания, которые больше всего соответствуют их способностям.

А вот вам упражнение на сегодня. Прочитав эту главу, попробуйте понаблюдать за людьми, стараясь извлечь их метапрограммы. Спрашивайте у них: «Что вы хотите получить от жизни: хороший дом, хорошую машину или хорошую карьеру? Каким образом вы узнаете, что у вас что-то хорошо получилось? Каково соотношение между тем, что вы делаете в этом месяце, и тем, что вы делали в прошлом? Как часто должен кто-то демонстрировать вам свою правоту, прежде чем вы убедитесь в том, что это правда? Расскажите мне о своем самом приятном впечатлении от работы и почему эта работа оказалась для вас столь важной».

Обратите внимание, как собеседник относился к вашим вопросам? Интересно ли ему, как вы реагируете на его ответы, или он занят чем-то другим? Это всего лишь некоторые из вопросов, которые вы можете задавать другим, чтобы выявить те метапрограммы, о которых мы говорили выше. Если вам не удалось получить нужную информацию,

формулируйте вопрос по-другому до тех пор, пока не достигнете успеха.

Если вы задумаетесь над любой проблемой общения, которая у вас возникла, то наверняка придете к выводу, что понимание метапрограмм других людей поможет вам решить эту проблему. Вспомните какую-нибудь огорчительную ситуацию в своей жизни – кто-то, кого вы любите, не отвечает вам взаимностью, кто-то, на кого вы работаете, относится к вам несправедливо, кто-то, кому вы хотели помочь, не откликнулся на ваше предложение. Все, что вам необходимо сделать, – это выявить их рабочие метапрограммы, понять, что вы делаете, а также выяснить, что делает ваш собеседник. Предположим, например, что вам достаточно одного подтверждения, что вас любят, в то время как вашему партнеру такие подтверждения нужны постоянно. Или вы выдвигаете предложение, в котором показано, насколько схожи некоторые понятия, а ваш начальник хочет знать только, в чем эти понятия различны. Или вы хотите предостеречь кого-то, говоря о том, чего он должен избегать, а его интересует ваш совет по поводу того, за чем надо следовать, чтобы достичь цели.

Когда вы строите разговор в неправильном ключе, сообщение, которое вы выдаете, не доходит до адресата.

Аналогичная проблема возникает у родителей, которые стараются руководить своими детьми, как если бы это были их подчиненные или служащие. Мы можем вспомнить множество примеров из своей прошлой жизни, когда нам не удавалось распознать те основные стратегии, которыми пользуются другие люди. Если вам не удалось довести свою мысль до собеседника, вам нет необходимости менять ее содержание. Вам нужно проявить гибкость и изменить ее форму таким образом, чтобы она совпадала с метапрограммами того человека, с которым вы пытаетесь установить связь.

Общение получается наиболее эффективным тогда, когда вы используете одновременно несколько метапрограмм. У меня и моих партнеров однажды возникло непонимание с одним экспертом, который делал для нас какую-то работу. Мы собрались вместе, я начал совещание с попытки установить позитивную основу, сказав, что хочу получить результат, который удовлетворил бы обе стороны. Он немедленно ответил: «Меня все это не интересует. Я заработал эти деньги и просто хочу получить их. Мне бы не хотелось, чтобы ваш адвокат постоянно названивал мне». То есть он начал отходить в сторону. Тогда я сказал: «Мы хотим сделать эту работу, чтобы помочь людям и себе достигнуть относительного благополучия, но мы можем сделать это только работая

вместе». На это он ответил: «Мы не договаривались все вместе помогать другим людям. Мне это все до лампочки. Все, что мне надо, так это чтобы меня оставили в покое и позволили заниматься своим делом». По мере того как совещание ни шатко ни валко двигалось к завершению, становилось очевидным, что он отодвигается в сторону от проблемы, что он все «гребет под себя», что он типичный «расстыковщик», у него внутренние оценки и он ни во что не поверит, пока не увидит или не услышит этого сам, при этом его нужно постоянно убеждать. Все эти метапрограммы, конечно, не способствуют укреплению контактов, тем более что мои являются противоположными практически по всем пунктам. Мы разговаривали таким образом почти два часа без всякого успеха, и я уже собирался закончить беседу. Вдруг у меня в мозгу как будто вспыхнула какая-то сигнальная лампочка, и я решил изменить тактику. Я сказал: «Вы знаете, та идея, которая сидит у вас в мозгу, она у меня вот здесь». Я показал ему сжатый кулак. Таким образом я овладел его внутренними оценками, чего не мог добиться с помощью слов. Я выразил это жестом и сумел проконтролировать ситуацию. После этого я сказал: «Она у меня вот здесь, и у вас есть одна минута на размышление. Принимайте свое решение, или вы проиграете, и проиграете по-крупному. Мы ничего не потеряем, но вы лично потеряете очень много». Это дало ему представление о чем-то неприятном, чего следует избегать.

Я продолжал развивать наступление. Я сказал: «Вы лично можете много потерять (установка на движение от противного), потому что не верите, что есть разумное решение, способное удовлетворить всех». Итак, он был типичным «расстыковщиком», поэтому, думая от противного, он пришел к мысли, что такое решение существует. Я продолжал: «Так что вы лучше загляните в себя и решите (внутренняя оценка), хотите ли вы действительно заплатить такую цену за свое сегодняшнее решение. Потому что я всем расскажу (стратегия убеждения) о том, как вы вели себя здесь и что вы сделали. У вас одна минута, чтобы принять решение. Вы должны сейчас решить, будете ли вы над этим работать, или вы потеряете все – лично вы и навсегда. Можете мне поверить. Я говорю вполне серьезно».

Прошло всего двадцать секунд, как он вскочил и заявил: «Ну что вы, ребята, я всегда хотел работать с вами. Я знаю, что мы сможем поладить». И сказал он это не сквозь зубы, как минуту назад, а с энтузиазмом, как будто мы действительно вовсе не ссорились. Он сказал: «Я просто хотел убедиться, что мы сможем договориться». Почему же все-таки мы достигли взаимопонимания после двух часов переговоров? Только потому, что я использовал его метапрограммы, отказавшись на некоторое время от

собственной модели мира, чтобы мотивировать его.

То, что я ему сказал, меня бы оскорбило. Меня всегда обижали люди, когда они начинали говорить таким способом, который противоречил моим убеждениям. Но это продолжалось до тех пор, пока я не понял, что у разных людей разные метапрограммы и модели поведения.

Принцип учета метапрограмм, который мы рассмотрели выше, является чрезвычайно важным и мощным. Однако основным моментом, который стоит запомнить, является то, что количество метапрограмм, которыми вы владеете, ограничено только вашей чувствительностью, знаниями и воображением. Одним из ключей к успеху в любом деле является способность открывать новые различия. Метапрограммы являются инструментом, с помощью которого вы определяете свою главную стратегию во взаимоотношениях с людьми. Ваше поведение не должно ограничиваться теми метапрограммами, которые мы рассмотрели здесь. Занимайтесь самостоятельными исследованиями возможностей установления контактов. Постоянно наблюдайте, как ведут себя люди вокруг вас. Замечайте закономерности в их поведении и пытайтесь анализировать, есть ли эти закономерности в поведении других людей. Применив такой подход, вы выработаете в себе собственную систему различий, свойственных разным людям, что позволит вам эффективно общаться с людьми любого типа.

Например, некоторые люди в своем поведении движимы в основном чувствами, в то время как другие – логикой. Станете ли вы уговаривать и тех и других сделать что-то одинаковым способом? Конечно нет. Некоторые люди принимают решения, основываясь на конкретных фактах и цифрах. Сначала им необходимо узнать, будут ли работать отдельные детали, – более общую картину они составят позже. Другим следует убедиться сначала в справедливости общей концепции или идеи. Они реагируют на глобальные явления. Они хотят сначала увидеть всю картину целиком. Если она им понравится, тогда они могут подумать и о деталях. Для некоторых людей самым волнующим является начало. Они сильнее всего возбуждены тогда, когда берутся за новую идею, однако вскоре могут потерять к ней интерес и переключиться на что-то другое. Других больше всего привлекает конец дела. Все, чем они занимаются, они хотят довести до конца, будь то чтение книги или выполнение производственного задания. А некоторые люди мыслят категориями пищи. Да-да, именно пищи. Почти все, что они делают или рассматривают, оценивается у них в терминах пищи. Спросите их, как пройти к какому-нибудь месту, и они вам объяснят: «Идите вниз по дороге до „Бургер кинга“, поверните налево и идите дальше, пока не увидите „Макдональдс“, за которым нужно повернуть направо и идти до тех пор, пока слева у вас не окажется „Кентукки фрай чикен“, и дальше до здания шоколадного цвета». Спросите их про фильм, на который они ходили, и они сразу же расскажут вам о том, какой плохой был выбор в буфете кинотеатра. Спросите их о

свадьбе, и они начнут с рассказа про свадебный торт. Человек же, который живо интересуется другими людьми, будет больше всего говорить о гостях на свадьбе или о зрителях в кино. Человек, видящий в жизни главным образом действие, расскажет вам о том, что случилось на той свадьбе, о чем был фильм и т. д.

Еще один момент, который надо помнить насчет метапрограмм, заключается в том, что, работая с каждым из наборов, надо балансировать между ними по-разному. Мы все, используя метапрограммы, выполняем ту или иную стратегию. В некоторых метапрограммах мы можем уходить то в одну, то в другую сторону. Но ни в одной из этих стратегий нет ничего косного, застывшего. Точно так же как вы можете принять решение перевести себя в то или иное эмоциональное состояние, вы можете выбирать те или иные метапрограммы, чтобы обеспечить контакт с другим человеком. По сути, любая метапрограмма сообщает нашему сознанию, что надо исключить. Поэтому, если вы двигаетесь вперед, вы должны исключить все то, что понуждает вас двигаться назад. Если вы избегаете какого-то явления, вам надо исключить те факторы, которые подталкивают вас к нему. Для изменения своих метапрограмм все, что вам нужно сделать, это знать те вещи, которые вы обычно исключаете. Начните фокусировать свое внимание именно на них.

Старайтесь также не совершать распространенной ошибки, отождествляя себя или кого-нибудь другого со своим поведением. Вы говорите: «Я знаю Джо. Он делает это, это и это». Так вот, вы совершенно не знаете Джо. Вы знаете только особенности его поведения. Но он – не его поведение, так же как и вы не являетесь вашим поведением. Если вы человек, который принимает решения, отталкиваясь от отрицательных примеров, то, возможно, это просто ваша модель поведения. Если она вам не нравится, вы можете изменить ее. Ничто не мешает сделать это, поскольку сейчас у вас есть и знания, и силы. Вопрос состоит лишь в том, достаточно ли обосновано изменение вашего поведения.

Есть два способа изменения метапрограмм. Один – путем использования Значимых Эмоциональных Событий (ЗЭС). Если вы видите, что ваши родители постоянно отодвигаются от различных явлений жизни и в результате не способны полностью реализовать свой потенциал, это может повлиять на то, как вы сами двигаетесь: к явлениям или от них. Если вы обходились в жизни тем, что абсолютно необходимо, и по этой причине упустили прекрасную возможность устроиться на престижную работу, потому что компания искала кого-то с динамичным чувством возможностей, это может заставить вас изменить свою ориентацию. Или

если вы имеете склонность двигаться к цели, но вас захватил заманчивый проект и вы прогорели, это, возможно, окажет воздействие на вас и вы будете впредь более критически рассматривать любое деловое предложение.

Другой способ изменить метапрограмму состоит в принятии сознательного решения сделать это. Большинство из нас никогда не задумываются над тем, какие метапрограммы мы используем. Поэтому первым шагом на пути к их изменению является осознание необходимости сделать это. Осознание того, что мы делаем в настоящий момент, открывает возможности для нового выбора и, таким образом, для изменений. Предположим, вы осознали, что у вас есть сильная склонность уходить в сторону от явлений. Как вы сами чувствуете это? Уверен, есть такие вещи, от которых вы действительно хотите отодвинуться. Если, например, вы положите руку на горячий утюг, то наверняка захотите убрать ее как можно скорее. Но разве вся жизнь состоит из опасностей, которых надо избегать, и нет ничего, к чему стоит стремиться? Не будет ли лучше, если вы примете осознанное решение относительно чего-то, что достойно вашего приближения? Разве наиболее преуспевающие лидеры и бизнесмены не ухватываются за определенные вещи, вместо того чтобы убежать от них? Таким образом, вы можете подкорректировать свою жизненную ориентацию и задуматься о таких вещах, которые вам нравятся, и активно стремиться им навстречу.

Вы можете думать о метапрограммах и на более высоком уровне. Можно ли сказать, что целые народы также имеют свои метапрограммы? Да, они у них тоже есть. Их коллективное поведение во многих случаях отражает определенную модель, основанную на метапрограммах их лидеров. Соединенные Штаты на протяжении всей своей истории развивались в рамках культуры, которая стремится к прогрессу. А вот для такой страны, как Иран, характерна внутренняя или внешняя система оценок? Давайте вспомним выборы в США. Какова была основная метапрограмма Уолтера Мондейла? Многие люди воспринимают его как человека, отталкивающегося от негативных явлений в современной американской жизни. Он говорил только о грустных вещах, критиковал Рейгана, который, по его словам, говорит неправду и поднимет налоги. Вот одна из его фраз: «Я, по крайней мере, говорю вам правду о том, что нам нужно немедленно поднять налоги, чтобы избежать катастрофы». Я не хочу судить, прав он был или нет, я лишь указываю на основную ориентацию его метапрограммы. Рональд Рейган подчеркивал лишь положительные моменты в современной жизни. Возможно, Мондейл был

во многом прав. Был ряд серьезных вопросов, на которые народу стоило открыть глаза. Но на эмоциональном уровне – именно на нем в значительной степени и решается политика – метапрограмма Рейгана представлялась более соответствующей общему менталитету нации.

Как и все, о чем говорится в этой книге, метапрограммы следует использовать в двух целях. Во-первых, они являются инструментом, направляющим наше общение с другими людьми. Точно так же как физиология способна рассказать нам очень многое о структуре личности человека, его метапрограммы указывают на его направленность: что его мотивирует и что отталкивает. Во-вторых, они являются инструментом нашего самосовершенствования. Не забывайте, что вы не тождественны своему поведению. Если вы заметите, что какие-то особенности вашего поведения работают против вас, то всегда можете изменить их. Метапрограммы – один из наиболее эффективных способов личного совершенствования и изменений. Это ключи к эффективной коммуникации с собой и с другими.

В следующей главе мы рассмотрим другие инструменты общения, которые покажут вам…

15. Как преодолевать сопротивление и решать проблемы

Можно неподвижно стоять в бушующем потоке, но нельзя оставаться неподвижным в мире людей.

Японская пословица

Ранее вы учились моделировать свои действия таким образом, чтобы получать нужные результаты, так направлять свое поведение, чтобы контролировать свою жизнь. Через все проходила мысль, что вам не надо искать для себя оптимальное поведение путем проб и ошибок, что вы можете стать хозяином своей судьбы, изучив наиболее эффективные методы управления своим сознанием.

Но, когда вы имеете дело с другими, определенное количество проб и ошибок неизбежно. Вы не можете управлять поведением других с такой быстротой, уверенностью и эффективностью, как своим собственным. Однако ключом к личному успеху является умение ускорять этот процесс. Вы можете добиться этого путем достижения взаимопонимания, овладения метапрограммами, умения оценивать других с помощью установления с ними взаимодействия и пользоваться их языком. В этой главе мы поговорим о том, как применять метод проб и ошибок, без которого нет человеческого взаимодействия, для ускорения процесса преодоления сопротивления личности другого человека и решения других проблем общения.

Ключевым словом первой части книги было «моделирование». Моделирование человеческого совершенства является необходимым компонентом в овладении методами быстрого достижения желаемых результатов. Ключевым словом для второй части этой книги будет «гибкость» – то общее, что свойственно всем великим мастерам общения. Они умеют оценить своего собеседника, а затем изменять свое собственное поведение – вербальное и невербальное, – пока не установят тот уровень общения, который им нужен. Единственным способом установить хорошее общение является подход с чувством смирения и готовности к переменам. Вы не сможете добиться взаимопонимания грубой силой; вы не сможете принудить собеседника принять вашу точку зрения. Вы сможете достичь

взаимопонимания только путем постоянной, энергичной и изощренной гибкости с вашей стороны.

Зачастую гибкость не приходит к вам сама собой. Многие из нас любят следовать определенным моделям поведения с поразительной регулярностью. Некоторые настолько уверены в своей правоте, что считают простое настойчивое повторение одного и того же достаточным для того, чтобы доказать ее. Это – сочетание эгоизма и инертности мышления. Во многих ситуациях гораздо легче прибегать к тем действиям, которые мы уже делали раньше. Однако самое легкое – не всегда самое правильное. В данной главе мы рассмотрим способы изменять направления, прорываться сквозь стереотипы, перенаправлять общение и извлекать пользу даже из ляпсусов. Поэт-мистик Уильям Блейк однажды написал: «Человек, никогда не изменяющий своего мнения, подобен стоячей воде, а его сознание плодит рептилий». Человек, который никогда не меняет своих коммуникативных стратегий, оказывается в столь же опасной трясине.

Мы уже говорили ранее о том, что машина, обеспечивающая максимальное количество вариантов, самую высокую степень гибкости, будет работать с максимальным эффектом. То же самое применимо и к людям. Ваша жизнь будет активной только тогда, когда вы будете открывать для себя как можно больше дорог, стучаться в как можно большее количество дверей, использовать столько различных подходов, сколько необходимо для успешного решения проблемы. Если вы будете все время действовать только по одной программе, использовать единственную стратегию, вас можно будет уподобить автомобилю, который едет все время на одной передаче.

Я однажды наблюдал, как одна моя знакомая пыталась убедить портье в гостинице сохранить за ней номер на несколько часов, хотя она уже выписалась. Ее муж получил травму, катаясь на горных лыжах, и она хотела, чтобы он полежал в номере, пока не будет организована его транспортировка. Портье вежливо, но настойчиво продолжал выдвигать ей веские аргументы, почему это было абсолютно невозможно. Моя знакомая вежливо выслушивала его и затем выдвигала столь же веские контраргументы.

Я с интересом наблюдал, как она меняет свое поведение, превращаясь из очаровательной женщины в жесткого человека, оперирующего логикой и здравым смыслом. Без тени раздражения и высокомерия она стояла на своем, добиваясь нужного ей результата. Наконец портье одарил ее очаровательной улыбкой и сказал: «Мадам, вы победили». Как же она

смогла добиться того, что ей нужно? Просто она проявила достаточную гибкость, изменила модели своего поведения, прибегая к новым маневрам, что и заставило служащего исчерпать аргументы в споре и признать свое поражение.

Большинство из нас склонны рассматривать спор как некое подобие словесного бокса. Вы наносите удары сопернику своими аргументами до тех пор, пока он не будет повержен. Однако гораздо более элегантными и эффективными моделями являются боевые искусства Древнего Востока, такие как айкидо или джиу-джитсу. В них целью является не преодолеть чужую силу, а перенаправить ее, то есть не отвечать силой на силу, а подстроиться под силу, направленную против вас, и использовать ее в новом направлении. Именно так поступила моя знакомая, и именно так поступают лучшие специалисты по общению.

Помните, что нет такого явления, как сопротивление. Есть только неумелые собеседники, которые толкают друг друга в неправильном направлении и в неудачно выбранный момент. Подобно мастеру айкидо, хороший спорщик, вместо того чтобы противостоять чьим-то взглядам, проявляет гибкость и достаточную предприимчивость, чтобы осознать наличие возражений, найти точки соприкосновения, настроиться на них и затем перенаправить разговор в нужном ему направлении.

> Лучший солдат не рвется в атаку. Лучший борец добивается победы без насилия. Великие победители побеждают без битвы. Лучший руководитель руководит без диктата. Это называется разумной неагрессивностью. Это – совершенство человека.
>
> Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

Необходимо помнить, что определенные слова и выражения создают сопротивление и проблемы. Крупные лидеры и мастера человеческого общения понимают это и уделяют большое внимание подбору слов и тому эффекту, который они могут вызвать. В автобиографии Бенджамин Франклин описывает свою стратегию выражать личное мнение, не теряя при этом контакта с собеседником: «Я выработал в себе привычку выражаться в терминах скромной сдержанности, никогда не употребляя в тех случаях, когда приходится говорить о вопросах, которые могут быть оспорены, таких слов, как „конечно“, „несомненно“ и т. д., которые придают мнению категоричность. Вместо этого я предпочитал употреблять такие, как „я полагаю“, „мне кажется“, „я бы сказал“, „я думаю потому-то и потому-то“, „если я не ошибаюсь“ и т. д. Такая привычка, как мне кажется, имеет большое преимущество при необходимости убеждать людей в тех

непопулярных мерах, которые мне время от времени приходилось принимать».

Старик Бен Франклин знал, как убеждать, не вызывая сопротивления своим предложениям, с помощью слов, которые не вызывают мгновенной негативной реакции. Таких в нашем языке множество. А я хочу привести вам пример одного вечного, часто употребляемого слова всего из двух букв – «но». Если его использовать бессознательно и автоматически, оно может стать одним из самых разрушительных слов в нашем языке. Если кто-то говорит: «Это, конечно, верно, но…», что он хочет этим сказать? Хочет ли он сказать, что это не совсем верно или что это не имеет значения? Ведь слово «но», по существу, отвергает все, сказанное ранее. Как вы будете себя чувствовать, если кто-то скажет вам, что он с вами согласен, но..? А что, если вы просто замените этот противительный союз «но» другим, не менее популярным союзом «и»? Что, если вы скажете: «Это, конечно, верно, и есть еще кое-что, что столь же верно»? Или: «Это очень интересная идея, и вот еще один вариант, который можно обмозговать». В обоих случаях вы начинаете с согласия с собеседником, но вместо того чтобы создавать сопротивление, вы создаете новое направление для сотрудничества.

Запомните, нет сопротивляющихся людей, есть недостаточно гибкие собеседники. Точно так же как есть фразы и слова, которые автоматически вызывают чувство сопротивления, существуют такие способы общения, которые позволяют людям оставаться заинтересованными и открытыми.

Что произойдет, например, если у вас появится такое средство общения, которое позволит вам передавать другим свою точку зрения и, не поступаясь никоим образом своими принципами, никогда не иметь повода перечить собеседнику? Будет ли это поистине мощное средство? Вот вам один пример. Он называется рамкой согласия. Модель состоит из трех фраз, которые вы можете использовать в любом общении, чтобы выказать свое уважение к собеседнику, поддержать с ним контакт, поделиться с ним тем, что, по вашему мнению, является верным, и в то же время не противореча его суждению. А без сопротивления нет и конфликта. Вот эти три фразы:

«Я оценил вашу мысль, и…»

«Я уважаю ваши чувства, и…»

«Я с вами совершенно согласен, и…»

Произнося каждую из этих трех фраз, вы делаете одновременно три вещи. Вы создаете атмосферу взаимопонимания, входя в мир собеседника и признавая его аргументы в общении, вместо того чтобы игнорировать

или ставить под сомнение их такими словами, как «но» и «однако». Вы создаете основу для согласия, которая соединяет вас. И вы также открываете дверь, для того чтобы перенаправить туда ваш разговор, не вызывая сопротивления.

Позвольте привести вам один пример. Допустим, кто-то говорит вам: «Вы совершенно не правы». Если вы ответите: «Нет, я прав», – как вы думаете, сохранители вы контакт с этим человеком? Конечно нет. Наступает этап конфликта, вы обречены на сопротивление. Вместо этого скажите так: «Я уважаю ваше мнение по этому вопросу, но, если бы вы прислушались к моей точке зрения, ваше мнение могло бы измениться». Обратите внимание, вам нет необходимости во всем соглашаться с собеседником по существу дела. Вам надо только уважительно отнестись к его пониманию ситуации. Вы должны с уважением отнестись к чувствам другого человека, поскольку, если бы вы сами находились в такой же физиологии, если бы у вас было такое же восприятие окружающего мира, вы бы чувствовали себя точно так же.

Вы можете также выказать понимание чьих-то намерений. Как часто двое, находящиеся по разные стороны спора, даже не пытаются выслушать точку зрения друг друга. Но если вы прибегнете к рамкам согласия, то обнаружите, что сами начинаете внимательно прислушиваться к тому, что говорит ваш оппонент, и сразу же найдете в его словах то, с чем вы и сами согласны. Предположим, что вы ведете дискуссию со своим оппонентом по вопросам ядерного оружия. Он выступает за наращивание ядерных вооружений, в то время как вы сторонник их замораживания. Вы можете рассматривать друг друга как противников, но в то же время можете прийти к заключению, что у вас одно общее намерение – вы оба печетесь о более высоком уровне безопасности для себя и своих близких, для всего человечества. Поэтому, если ваш оппонент говорит: «Единственным способом разрешить эту ядерную проблему является применение оружия против русских», вместо того чтобы сразу заявлять, что это чушь, лучше попытайтесь войти в его мир и скажите: «Я действительно ценю ваше твердое намерение и желание создать систему безопасности для наших детей, и я также думаю, что могут быть более эффективные способы гарантировать ее, чем ядерная атака против России. Что вы думаете насчет такой возможности, как…» Если вы будете общаться с ним в таком ключе, ваш оппонент почувствует, что его мнение уважают. Он чувствует, что услышан, и ему незачем вступать в бой. Ведь нет никакого противодействия и несогласия, просто есть новые возможности, которые предлагаются для обсуждения. Такую формулу можно использовать в

любых спорах: что бы ни говорил ваш оппонент, вы всегда можете найти в его словах что-то заслуживающее уважения и сочувствия, что-то, с чем можно согласиться. С вами невозможно драться, если вы не деретесь.

Тот, кто слишком упорствует в отстаивании своих взглядов, находит мало сторонников.

Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

На своих семинарах я провожу маленький и довольно простой эксперимент, результаты которого большинство слушателей запоминают надолго. Я прошу двух людей занять противоположные позиции по какому-либо вопросу и начать дискутировать, избегая слова «но» и стараясь не принижать точку зрения оппонента. Получается что-то похожее на словесное айкидо. Участники и все окружающие считают, что этот опыт производит на них раскрепощающее воздействие. Они многому учатся, поскольку впервые, может быть, вникают в позицию оппонента, не стараясь ее разрушать. Они могут спорить, не обижаясь и не расстраиваясь. Они открывают для себя новые нюансы в предмете спора. И они могут достигать точек соприкосновения и согласия.

Проведите этот эксперимент с кем-нибудь из своих друзей. Возьмите вопрос, по которому можно занять противоположные точки зрения, и попытайтесь организовать спор точно так же, как я описал выше, – как игру, направленную на поиск точек соприкосновения и схожих позиций, чтобы потом вместе двигаться в нужном и продуктивном направлении. Я не имею в виду, что вы должны отказываться от своих убеждений, и я не хочу делать из вас интеллектуальную медузу. Но вы сами убедитесь, что можете добиться желаемого с большим эффектом, приведя вектор своих усилий в соответствие с вектором своего оппонента, и затем начнете понемногу двигаться в одну сторону. Открывшись для понимания чужой точки зрения, вы сможете выработать собственную более убедительную и уравновешенную точку зрения. Большинство из нас рассматривает любую дискуссию по принципу «выиграл – проиграл». То есть либо мы правы, либо прав наш оппонент. Только одна сторона обладает монополией на истину, а другая вынуждена прозябать во мраке. Но я снова и снова прихожу к выводу о том, что гораздо быстрее и легче добиться желаемого, если встать на путь согласия. Другой интересный эксперимент состоит в том, чтобы отстаивать то, во что вы не верите. Вы будете сами удивлены, как много новых перспектив перед вами откроется.

Лучшие продавцы, лучшие специалисты по общению прекрасно знают, как трудно убедить кого-то сделать то, что он делать не хочет, и как просто

убедить его сделать то, что он хочет сделать. Используя согласительную рамку, ведя за собой неупирающегося оппонента, мы поступаем скорее вторым способом, чем первым. Ключ к эффективному общению – так представить действия собеседника, чтобы он думал, что это он хочет, а не вы вынуждаете его. Сопротивление очень трудно преодолеть. Гораздо легче избежать его, достигнув согласия и установив взаимопонимание. Это очень удобный способ обратить сопротивление в сотрудничество.

Один из способов решить проблему – это перелицевать ее, то есть найти способ достижения согласия. Другой способ – попытаться преодолеть стереотипы поведения оппонентов. Мы все оказываемся время от времени в мертвой точке, когда нам приходится как бы перемывать свою грязную умственную «посуду». Или, используя другую метафору, напоминаем патефонную иголку, застрявшую в канавке пластинки, которая ходит по кругу и повторяет одну и ту же мелодию много раз. Чтобы продолжать проигрывать пластинку, нужно подтолкнуть иголку или перенести на другую канавку. Способ изменить свое «заедающее» состояние примерно такой же: нужно сломать модель поведения – как старую надоевшую пластинку – и начать «проигрывать» новую.

Я никогда не устаю изумляться поведению людей, приходящих в мой дом в Калифорнии на психотерапевтические сеансы. Это чудесное место с видом на океан, и когда люди приезжают ко мне, уже само окружение настраивает их на положительную волну. Я люблю наблюдать за ними из окна небольшой мансарды. Я вижу, как они подъезжают к дому, выходят из машин, осматриваются с видимым удовольствием и направляются к парадной двери. Очевидно, все, что они видят, приводит их в оживленное положительное состояние.

Но что же происходит потом? Они поднимаются наверх, мы какое-то время разговариваем – это все очень приятно и положительно – и после этого я спрашиваю: «Итак, что же привело вас сюда?» И происходит метаморфоза: я вижу, как их плечи начинают сутулиться, меняется выражение лица, дыхание становится поверхностным, в голосе появляются жалобные нотки, и, рассказывая о своих бедах и печалях, они возвращаются в свое состояние обеспокоенности.

Самый простой способ вывести людей из этой модели поведения – показать им, как легко эту модель можно сломать. Что я обычно делаю в таких случаях? Я говорю нарочито громко разозленным или обиженным тоном: «Извините, но я еще не начал свой сеанс!» И знаете, что происходит? Они мгновенно отвечают: «О, извините», их спины выпрямляются, дыхание становится снова ровным и глубоким, они

приосаниваются, на лице появляется выражение удовлетворения и покоя. Все становится понятно и мне, и им. Они теперь уже сами знают, как вернуться в отличное состояние. Они уже также прекрасно знают, что означает самим делать выбор. Выясняется, что в их распоряжении есть все средства для изменения своей физиологии, своих внутренних представлений и, следовательно, своего состояния, когда они хотят изменить свое поведение. Как быстро они могут это сделать? Буквально в считанные мгновения.

Я обнаружил, что один из самых надежных путей разрушить стереотип поведения – привести человека в замешательство. Люди ведут себя в соответствии со стереотипами потому, что не знают, как делать что-нибудь другое. Они могут сразу же загрустить и впасть в удрученное состояние, так как думают, что сейчас им начнут задавать сочувственные вопросы о том, что их печалит. Именно таким образом они привлекают внимание других людей к себе. Они знают, как войти в это состояние, но, как из него выбраться, – не знают.

Если вам известны люди такого типа, как вы обычно на них реагируете? Конечно, вы можете делать то, чего они от вас ждут. Вы можете сесть напротив и начать длинный душещипательный разговор. Возможно, он принес бы вашему собеседнику облегчение, но он также подкрепил бы его стереотип. Это еще раз убедило бы человека в том, что если он будет всем жаловаться, то получит как раз то внимание окружающих, которое ему необходимо. А что, если вы будете вести себя несколько по-другому? Что, если вы начнете с ним шутить, не замечая его унылого вида, или начнете лаять по-собачьи, или сделаете еще что-нибудь в этом же духе? Вы увидите, что человек растеряется, не зная, как реагировать на вашу выходку, и не исключено, что это замешательство сломает его стереотип и он получит новую модель поведения.

У каждого в жизни бывает такая минута, когда нам нужен внимательный собеседник, чуткий друг. Каждого порой посещает настоящее горе, и тогда нам хочется выговориться, услышать дружеский совет. Но я говорю сейчас лишь о стереотипах, представляющих собой повторяющиеся модели поведения, которые могут разрушить человеческую личность. Чем большее подкрепление они получают, тем больше вреда причиняют людям. В таких случаях необходимо показать людям, что они могут легко разрушить эти модели, что они в состоянии изменить свое поведение. Если вы поверите в то, что вы просто шарик на веревочке, который ждет, пока кто-нибудь пнет его ногой, таковым и будет

ваше поведение. Если же вы поверите, что сами владеете ситуацией, что можете изменять модели своего поведения, то действительно сможете взять себя в руки и сломать свой стереотип.

Беда в том, что слишком часто наше воспитание и наша культура говорят нам обратное. Они утверждают, что мы не в состоянии контролировать свое поведение, не можем изменять свои состояния и управлять своими чувствами. Большинство из нас приняли к сведению такую психотерапевтическую модель, согласно которой все мы – жертвы психических травм, полученных в детстве, и никуда нам не деться от капризов бушующих в нас гормонов. Поэтому главный урок, который нам необходимо выучить, состоит в том, что стереотипы можно ломать и видоизменять, и делать это мгновенно.

Когда Ричард Бэндлер и Джон Грайндер занимались частной лечебной практикой, их считали непревзойденными мастерами по изменению поведенческих моделей. Бэндлер рассказывает одну историю, как он однажды был в лечебнице для душевнобольных и беседовал с человеком, который настаивал, что он Иисус Христос, причем не в душе, а именно во плоти. «Вы Иисус?» – спросил Бэндлер. «Да, сын мой», – ответил тот. Тогда Бэндлер сказал: «Погодите, я вернусь через минуту». Это повергло больного в некоторое смущение. Спустя три или четыре минуты Бэндлер вернулся, держа в руках мерную ленту. Попросив больного развести в стороны руки, Бэндлер измерил расстояние от кисти до кисти, а также рост пациента от макушки до пят. После этого Бэндлер ушел. Психбольной, утверждавший, что он Христос, остался в некотором напряженном недоумении. Через некоторое время Бэндлер вернулся с молотком, гвоздями и длинными прочными досками. Он начал сколачивать доски в форме креста. Больной спросил: «Что вы делаете?» Забив последний гвоздь, Ричард снова спросил: «Так вы Иисус?» Больной подтвердил: «Да, сын мой». Бэндлер сказал: «Тогда вы знаете, зачем я здесь». Каким-то образом в сознании больного сразу же всплыло, кем он был на самом деле. Его старая модель поведения уже не казалась ему столь прекрасной. «Я не Иисус! Я не Иисус!» – завопил больной. Вскоре его выписали из больницы.

Другой, более положительный пример разрушения устоявшихся традиционных моделей поведения был подсказан во время кампании против курения, которая столь широко развернулась в Соединенных Штатах несколько лет назад. Предлагалось всякий раз, когда ваш любимый (любимая) потянется за сигаретой, подарить ему вместо этого поцелуй. Во-первых, такое поведение прерывает стереотип курильщика. Во-вторых, одновременно дает человеку новые ощущения, которые заставляют

усомниться в мудрости старых привычек.

Ломка стереотипов также чрезвычайно ценна на производстве. Один способный руководитель использовал этот прием, чтобы поменять отношение своих рабочих к их труду. Когда он занял свой пост и впервые появился на заводе, рабочие как раз собирали лично для него модель фирменного изделия компании. Но, когда он пришел на сборочный конвейер, вместо того чтобы взять модель по спецзаказу, он взял первую попавшуюся из серийной партии. Эта машина не смогла даже завестись. Он разгневался и заявил, что каждое изделие, сходящее с их конвейера, должно быть сделано так, как будто предназначается для его личного пользования. Руководитель сказал, что может прийти в любой момент и проверить качество продукции. Эта новость распространилась молниеносно, сломав стереотип скверной работы. Люди перестали халтурить, многим пришлось пересмотреть свое отношение к качеству выполняемой работы. Будучи мастером по установлению контактов, этот руководитель не прибегал к административным мерам, а просто апеллировал к их рабочей гордости.

Ломка старых стереотипов может быть особенно полезна в политике. Хорошим примером тому может служить случай в штате Луизиана. Кевин Рейли, один из членов законодательного собрания штата, пробивал дополнительные субсидии для нужд колледжей и университетов штата. Казалось, все его усилия напрасны – дополнительные средства не были выделены. Когда он в скверном настроении покидал местный капитолий, репортеры буквально атаковали его, а один из них попросил его поделиться своими соображениями. Он разразился гневной тирадой, назвав Луизиану «банановой республикой». Он заявил: «Нам только остается объявить штат банкротом, выйти из Соединенных Штатов и обратиться за иностранной помощью… Мы мировые лидеры по количеству безработных, матерей-одиночек, и мы на последнем месте по уровню образования».

Поначалу его замечания вызвали бурю критики, поскольку выходили далеко за рамки обычных политических комментариев. Однако вскоре он стал чуть ли не национальным героем. Возможно, своей тирадой он добился большего в изменении взглядов людей на вопросы образования, чем всеми своими выступлениями в законодательном собрании.

Столь же успешно вы можете использовать прорыв к новым моделям поведения в повседневной жизни. Мы довольно часто вовлекаем себя в дискуссии и споры, которые начинают жить своей собственной жизнью. Причина спора уже давным-давно забыта, но мы продолжаем нагнетать страсти, распаляясь все больше и больше, горя желанием «одержать

победу» и доказать свою «правоту». Подобные споры могут быть разрушительными не только для дружбы, но и для семейных уз. Когда они будут исчерпаны, вы можете подумать: «Как могло случиться, что дело зашло так далеко?» Но, пока вам кажется, что аргументы все еще действуют, вы не можете остановиться и посмотреть на себя со стороны. Вспомните о недавних ситуациях, в которых вы или кто-то из ваших близких оказались абсолютно зацикленными на чем-то. Как можно было сломать стереотип в этих случаях? Сделайте паузу и постарайтесь придумать не менее пяти способов сломать старую модель поведения, которые вы могли бы использовать в подобных ситуациях.

Стоит отвечать разумно даже на самое неразумное обхождение с вами.

Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

А что, если бы у вас был такой прерыватель порочной модели поведения, настроенный заранее, наподобие аварийного сигнала раннего срабатывания, который вызывал бы короткое замыкание или отключение «от сети» до того, как спор вышел из-под контроля? Я пришел к выводу, что юмор является одним из таких наиболее надежных аварийных прерывателей. Очень трудно разозлиться, когда вы смеетесь. У моей жены Бекки и у меня есть один такой прием, который мы всегда используем в критических ситуациях. Вы когда-нибудь видели передачу «В субботу вечером в прямом эфире», в которой обыгрывается фраза: «Ненавижу, когда такое происходит»? Персонажи рассказывают друг другу страшные вещи. Один, например, говорит, что это ужасно неприятно, когда тебе проводят наждачной бумагой по губам, а затем заливают рану йодом или сначала потрут морковной теркой нос, а затем прилепят к нему горчичный пластырь. Другой глубокомысленно это выслушивает, а затем говорит: «Да, я тебя хорошо понимаю. Я и сам ненавижу, когда такое происходит».

Поэтому у нас с Бекки есть уговор, что, когда кто-то из нас чувствует, что спор переходит в разрушительную плоскость, он должен сказать: «Я ненавижу, когда такое происходит», после чего спорящий обязан затихнуть. Это помогает нам разрушить негативное состояние, воззвав к чувству юмора. Это также напоминает нам, что мы ненавидим эти бессмысленные споры не меньше, чем ощущение, когда тебе сначала проводят наждачной бумагой по губам, а затем заливают царапины йодом.

Все, что расширяет сферу человеческих способностей, что показывает человеку, что он может совершить то, о чем раньше не смел

и думать, – все это необходимо.

Бен Джонсон

В этой главе две основные идеи, и обе идут вразрез с привычными представлениями о человеческих взаимоотношениях. Первая заключается в том, что вы проще и эффективнее убедите собеседника через соглашение, а не через победу в споре. Мы живем в обществе, основанном на конкуренции, которое проводит такую четкую грань между победителями и побежденными, как будто всякое взаимодействие должно непременно заканчиваться делением на тех и других. Достаточно вспомнить рекламный плакат, популярный несколько лет назад, на котором была надпись: «Я предпочитаю борьбу, а не подчинение». Там был изображен гордый ковбой, прицеливающийся в кого-то из пистолета. Его вид говорил о том, что он готов сразиться с любым противником, кем бы тот ни был.

Но чем больше я узнаю о человеческом общении, тем больше убеждаюсь в том, что конкурентная модель очень ограничена. Я уже говорил выше о волшебстве взаимопонимания и о том, как оно способствует увеличению человеческой власти. Если же вы смотрите на кого-то как на своего потенциального конкурента, которого следует победить, то ваши отношения являются чем-то прямо противоположным взаимодействию. Все, что я знаю о человеческом общении, убеждает меня строить свои отношения на согласии, а не на конфликте, учиться подстраивать свое поведение под поведение собеседника, а не пытаться преодолеть его сопротивление. Конечно, это легче сказать, чем сделать. Однако посредством убеждения и постоянных упражнений мы можем радикально изменить свою манеру общения.

Вторая идея заключается в том, что стереотипы нашего поведения не врезаны навечно в извилины нашего мозга. Если мы постоянно делаем что-то такое, что ограничивает нас, это не значит, что мы страдаем от какой-то неизлечимой психической болезни. Просто мы привыкли бежать в колее своих стереотипов, повторяя снова и снова определенные, связанные между собой действия. Это может быть способом нашего общения с другими или способом нашего собственного мышления. Задача состоит в том, чтобы разорвать этот порочный круг, сломать стереотип и попробовать что-нибудь новенькое. Мы ведь не роботы, в программу которых заложено воспоминание о полученных травмах. Если нам что-то не нравится, все, что необходимо сделать, – это осознать и изменить. Что об этом говорит Библия? «Да изменимся мы в мгновение ока». Мы изменимся, если захотим.

Обе идеи акцентируют гибкость. Если у вас никак не складывается головоломка, вы ничего не добьетесь, если будете ту по повторять одну и ту же комбинацию снова и снова. Головоломку можно сложить, если применить немного гибкости, измениться, перестроиться, поэкспериментировать, попробовать что-нибудь новенькое. Чем более гибко мы будем вести себя, тем шире будет наш выбор, тем больше дверей мы сможем распахнуть и тем больший успех ожидает нас впереди.

В следующей главе мы рассмотрим еще один очень важный инструмент для достижения личной гибкости.

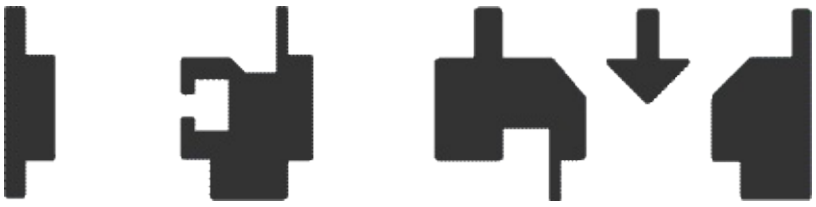
16. Смена контекста – мощь перспективы

Жизнь не статична. Только сумасшедшие и покойники уже не могут изменить свою точку зрения.

Эверетт Дирксен

Давайте поразмышляем о звуке человеческих шагов. Если я вас спрошу: «Что означает звук шагов?», вы, скорее всего, ответите: «Совершенно ничего не означает». Однако не будем торопиться с выводами, а попытаемся разобраться. Если вы бежите в спешке по оживленной улице, вы, конечно, не слышите шагов. В таком случае они действительно не имеют никакого значения. А если вы одни дома ночью и вдруг слышите чьи-то шаги внизу? Вот они уже на лестнице, приближаются к вам. А теперь они имеют для вас значение? Мне кажется, да. Один и тот же внешний сигнал (звук шагов) может приобретать множество различных значений в зависимости от того, что он уже значил для вас в аналогичных ситуациях в прошлом. Именно ваш прошлый жизненный опыт дает вам контекст для понимания этого сигнала, который заставляет вас испугаться или успокоиться. Например, вы можете классифицировать этот звук как звук шагов вашей жены (или мужа), которая возвращается домой пораньше. Тот, кто пережил ограбление, сразу же свяжет звук шагов с образом бандита. Таким образом, значение любого нашего жизненного опыта зависит от контекста, которым мы его окружаем. Если мы изменим контекст, то незамедлительно изменится и значение опыта. Одним из наиболее эффективных способов развития личности является развитие способности воспринимать явления жизни в правильном контексте. Этот процесс называется контекстуализацией.

Посмотрите внимательно на этот рисунок, возьмите лист бумаги и попробуйте описать, что вы видите.



Здесь можно увидеть разное. Можно разглядеть шляпу, поставленную вертикально, слесарные тиски, водопроводный кран, указывающую вниз стрелку и т. д. Но видите ли вы английское слово FLY? Возможно, вы его разглядели, потому что такой прием используется для изготовления различных наклеек на бамперы и прочих рекламных надписей. Если у вас был уже предыдущий опыт, вы сразу увидели это слово. Но если вы его сразу не разглядели, то почему? Ведь вы сейчас его четко видите? Если вы сразу не увидели это слово, возможно, это произошло потому, что наше обычное восприятие предполагает, что слова пишутся черным на белом фоне, а не наоборот. Поэтому до тех пор, пока вы будете трактовать для себя ситуацию традиционно и не сумеете переконтекстуализировать символы, то не сможете разглядеть, что здесь написано слово FLY, потому что здесь оно написано белым. То же самое постоянно происходит с нами и в жизни. Очень часто нас окружает море возможностей, способных сделать нашу жизнь гораздо лучше, такой, какой мы хотим ее видеть. Просто необходимо рассматривать самые большие наши проблемы как самые большие наши возможности – если только мы можем слегка отступить в сторону от стереотипных взглядов, выйти из привычного контекста.

Опять мы возвращаемся к тому, о чем уже много раз говорили в этой книге: ничто в мире не имеет единственного, присущего только этому явлению значения. То, что мы думаем о нем, и то, как мы используем его в жизни, зависит от нашего восприятия. Любой сигнал имеет значение только в рамках определенного контекста, в которых мы его воспринимаем. Неприятность – это точка зрения. Ваша головная боль может быть благом для торговца аспирином. Люди склонны к любому опыту приклеивать конкретную этикетку. Мы говорим, что произошло то-то и то-то, в то время как это явление может быть интерпретировано бесчисленным количеством способов. Мы обычно воспринимаем явления на основе того, как мы это делали в прошлом. Однако во многих случаях, изменив эти устоявшиеся модели восприятия, мы можем значительно обогатить нашу жизнь новыми возможностями. Важно помнить, что восприятие – творческий процесс. То есть если мы воспринимаем что-то как обязанность, именно это сообщение мы передаем в свой мозг, который и вызывает психологическое состояние, превращающее сигнал в реальность. Однако, если мы переконтекстуализируем это явление, взглянув на него с другой точки зрения, мы можем изменить не только наше отношение к жизни, но и реакцию на сигналы. Другими словами, мы можем изменить свои представления или восприятия практически обо всем и в мгновение ока изменить собственные состояние и поведение. Именно в

этом и состоит суть переконтекстуализации.

Помните, мы не можем видеть мир таким, каков он есть, поскольку все вещи в нем можно интерпретировать с самых разных точек зрения. Каковы мы сами, каковы наши навыки контекстуализации, такова и наша «карта» мира, на которой представлена его территория.

Рисунок А

Рисунок Б

Рисунок В

Посмотрите, например, на рисунок А. Что вы видите на нем? Конечно,

вам сразу бросается в глаза изображение старой некрасивой женщины. А посмотрите теперь на рисунок Б. Вам кажется, что вы видите похожую на первую, но еще более безобразную старуху с выступающим вперед подбородком, глубоко зарытым в черный меховой воротник. Посмотрите внимательно на рисунок и попробуйте описать, что это за старуха, какой у нее характер. Веселая она или грустная? О чем она думает, как вы считаете? Однако в этом рисунке есть определенная загадка. Художник, нарисовавший его, утверждает, что это портрет его молоденькой симпатичной дочери. Если вы переконтекстуализируете этот рисунок, то и сами сможете разглядеть юную особу, чуть-чуть отвернувшуюся от вас и смотрящую вдаль. Вот вам небольшая подсказка. То, что вы принимали за нос старухи, – это подбородок и овал лица симпатичной молодой леди. Левый глаз старухи – это левое ухо девушки. Рот старухи становится ожерельем на шее молодой девушки. Если вам все еще трудно увидеть новое содержание этого рисунка, я предлагаю вам взглянуть на рисунок В, который сразу помогает разобраться, что к чему.

Возникает вопрос: «Почему же на рисунке Б мы видим некрасивую старуху вместо симпатичной молодой девушки?» В чем здесь дело? Дело в том, что рисунок А заранее настроил вас на то, чтобы увидеть старуху. Много раз на своих семинарах я показывал половине группы рисунок А и половине группы – рисунок В. Затем я показывал им рисунок Б, и тогда обе группы начинали спорить, кто на нем изображен. Те, кто видел рисунок А, с трудом могли разглядеть изображение молодой девушки. И наоборот, те, кто сначала видел рисунок В, не могли поверить, что на рисунке Б изображена безобразная старуха.

Важно отметить, что наш прошлый жизненный опыт постоянно мешает нам видеть то, что в действительности происходит в окружающем мире. Однако есть множество способов увидеть или испытать одну и ту же ситуацию по-другому. Предприимчивый парень, заранее скупающий билеты на концерт, а затем перепродающий их по более высокой цене у дверей концертного зала перед началом представления, может рассматриваться одними как бессовестный спекулянт, наживающийся на других, а другими – как благодетель, потому что они ничего не имеют против переплаты – лишь бы самим не стоять в очереди. Ключом к успеху в жизни является постоянное представление своего опыта таким образом, который помогает вам добиться еще более совершенных результатов как для себя, так и для других.

Если вы видите что-то столь же малым, каким оно видится,

принимаете за слабость то, в чем действительно мало силы, и считаете тусклым то, что на самом деле дает мало света, то какие у вас могут быть трудности? Это и называется естественным поведением.

Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

Переконтекстуализация – самый простой способ изменить негативное состояние на позитивное путем изменения контекста, в котором вы воспринимаете окружающую действительность и свой опыт. Существует два основных типа переконтекстуализации, то есть способа изменить восприятие чего бы то ни было: ситуативный и содержательный. Оба способа направлены на изменение ваших внутренних представлений путем разрешения внутреннего противоречия явления, что переводит вас в более продуктивное состояние.

Ситуативная переконтекстуализация заключается в том, чтобы явление, которое представляется вам негативным, обескураживающим или нежелательным, перенести в другую ситуацию, в другой контекст, где оно может стать значительным преимуществом. Детская литература полна примеров такой переконтекстуализации. Нос Рудольфа, над которым люди смеялись, оказался преимуществом и сделал его героем в контексте темной зимней ночи. Вспомните мучения гадкого утенка, столь непохожего на окружавших его уток, но именно эта непохожесть стала ценным качеством, когда он попал в лебединую стаю. Ситуативная переконтекстуализация неоценима в бизнесе. Наш упомянутый выше партнер по бизнесу, типичный «расстыковщик», поначалу представлялся нам тяжким грузом, до тех пор пока мы не поняли в контексте доработок наших проектов, что он является ценнейшим кадром, поскольку может указать на все возможные потери, которые могут возникнуть в будущем, если мы примем эти проекты в настоящем виде.

Серьезные открытия совершаются теми, кто знает, как переконтекстуализировать свою деятельность и взгляд на проблемы, обратив их в потенциальные ресурсы, которые срабатывают в другом контексте. Например, нефть когда-то считалась вредным продуктом, загрязняющим почву и снижающим урожайность сельскохозяйственных культур. И посмотрите на ценность нефти сегодня. Всего несколько лет назад все лесопилки были буквально завалены древесными опилками. Деревообрабатывающие комбинаты не знали, куда их сбыть, и тратили большие деньги, чтобы от них избавиться. Один умный парень решил использовать эти отходы в другом контексте: он смешал опилки с клеем, эпоксидной смолой и более легкими жидкостями, спрессовал и получил

прекрасный материал, который сейчас называется ДСП! После того как он заключил контракты и выкупил у лесопилок все эти «бесполезные» опилки, за два года он стал мультимиллионером, потому что сырье для его производства не стоило ему практически ничего! В этом вся суть предпринимательства: наполнять старые ресурсы новыми производственными возможностями. Другими словами, предприниматель – это опытный реформатор.

Содержательная переконтекстуализация берет точно такую же ситуацию и изменяет ее значение. Например, вы можете сетовать, что ваш сын болтает без умолку. Он никогда не закрывает рот! Но после содержательной переконтекстуализации этого факта вы можете подумать, что он, наверное, чрезвычайно умный парень, если ему так много хочется сказать. Есть история об одном известном армейском генерале, который мгновенно перенастроил свои войска, оказавшиеся под давлением неприятеля, просто сказав: «Мы не отступаем, мы просто наступаем в другом направлении». Когда умирает близкий человек, большинство людей, воспитанных в нашей культуре, предаются печали. Почему? Причин много – чувство утраты, например. Тем не менее в некоторых других культурах люди радуются за близкого, когда он умирает. Почему? Они переконтекстуализируют смерь, полагая, что теперь усопший будет постоянно душой с ними, что ничего во вселенной не разрушается, просто вещи переходят из одной формы в другую. Некоторые рассматривают смерть как переход на более высокий уровень существования, это дает им повод радоваться.

Начальница официанту: «Десять салатов!»

© 1985 Воспроизводится с разрешения Артемаса Коула. Впервые напечатан в журнале «Нью вуман».

Другим видом содержательной переконтекстуализации является мысленное изменение того, что мы видим, слышим или представляем себе. Если вы огорчены сказанным кем-то, вы легко можете заставить себя мысленно улыбаться, если представите себе, что он сказал это нараспев, в тональности вашего любимого певца. Или вы можете снова вспомнить пережитый опыт, воссоздав его в сознании, только на этот раз обложив образ говорящего своими любимыми цветами. Или вы даже можете радикально изменить суть сказанного вам и заставить его извиниться. Или представьте, что этот человек произносит свою тираду, стоя где-то внизу, а вы возвышаетесь над ним. Переконтекстуализировав какое-то явление, вы изменяете его значение для себя. Теперь совсем иного качества стимул поступает в ваш мозг, изменяя и ваше психологическое состояние, и поведение. В этой книге полно примеров содержательной переконтекстуализации. Глава «Семь сомнительных представлений об успехе» полностью об этом.

Не так давно в газете «Балтимор сан» появилась очень трогательная и интересная статья. Перепечатанная из журнала «Ридерс дайджест», она

была озаглавлена «Мальчик с необычным зрением». В ней рассказывалось о мальчике, которого звали Кэлвин Стэнли. На первый взгляд Кэлвин обычный мальчик, он катается на велосипеде, играет в бейсбол, ходит в школу и делает практически все, что положено делать всякому одиннадцатилетнему ребенку. Только он… ничего не видит.

Как же научился мальчик делать все это, когда многие другие в такой ситуации отказываются от полноценной жизни? Когда я прочел эту статью, мне стало ясно, что мать Кэлвина – профессионал в области контекстуализации. Она сумела превратить жизненный опыт Кэлвина в преимущества в его сознании. Мать внушила ему, что все на свете именно такое, каким он это представляет. Вот несколько примеров их общения.

Мать Кэлвина вспоминает тот день, когда сын впервые спросил ее, почему он слепой. «Я объяснила ему, что он таким родился и в этом нет ничьей вины». Тогда он спросил: «Почему именно я?» Я ответила: «Я не знаю почему, Кэлвин. Возможно, у Бога какие-то особые планы насчет тебя». Затем она усадила сына рядом с собой и сказала ему: «Дело в том, что ты видишь, Кэлвин. Только ты видишь руками, а не глазами, как другие. И запомни, нет ничего на свете, чего бы ты не смог сделать».

Однажды Кэлвин очень огорчился, потому что вдруг понял, что никогда не увидит лица матери. «Однако миссис Стэнли знала, что сказать своему единственному ребенку, – пишет автор статьи. – Она сказала: „Кэлвин, ты можешь увидеть мое лицо. Ты можешь увидеть его, прикасаясь своими пальцами и слушая мой голос, при этом ты сможешь рассказать обо мне гораздо больше, чем те люди, которые видят меня глазами“». В статье далее говорилось о том, что Кэлвин передвигается в мире зрячих с непоколебимой уверенностью ребенка, который постоянно чувствует материнскую поддержку. Кэлвин хочет стать программистом-компьютерщиком и заняться разработкой компьютерных программ для слепых.

Мир полон таких ребят. И он очень нуждается в людях, которые могли бы переконтекстуализировать ситуации так же эффективно, как миссис Стэнли. Мне повезло недавно встретить другого такого мастера. Его зовут Джерри Коффей. Это необыкновенный человек, который сохранил рассудок и здоровье, проведя семь лет в одиночной камере в лагере для военнопленных во Вьетнаме. Человек, который впервые слышит его рассказ, не может не содрогнуться. Однако ничего в этом мире не хорошо и не плохо само по себе, а только в нашем восприятии. Джерри решил воспринять случившееся с ним как испытание его природной стойкости и силы, как уникальную возможность лучше познать самого себя. Как

возможность стать ближе к Богу. Как нечто такое, что однажды заставит его гордиться тем, как он прожил эти годы. В этом контексте он стал рассматривать все, что с ним происходило в лагере, как часть опыта по развитию его личности. Он вышел из лагеря другим человеком. Он не променял бы этот свой опыт и на миллион долларов, так он утверждает.

Вспомните о самой большой ошибке, которую вы совершили в прошлом году. На вас сразу же может найти грусть при одном воспоминании о ней. Но давайте рассмотрим эту ошибку как часть приобретенного опыта. Ведь у вас в прошлом году было гораздо больше успехов, чем неудач. Если вы рассмотрите ее таким образом, вы поймете, что из этой ошибки вы извлекли большее, чем из многих положительных дел, которые совершили в прошлом году.

Итак, вы можете казнить себя за ошибки, а можете и переконтекстуализировать этот опыт таким образом, что сосредоточитесь на том новом, чему научились. Из любого опыта можно извлечь очень много разных уроков. Все дело в том, что именно из этого опыта вы возьмете для себя в качестве содержания и на чем сосредоточитесь. Одним из ключей к жизненному успеху является отыскание наиболее полезного кадра из «фильма» своего прошлого, чтобы можно было его вставить в тот процесс, который работает на вас, а не против вас.

Разве есть какой-либо опыт, который вы не в состоянии изменить? Разве есть такое поведение, которое является неотъемлемой частью вашей личности? Являетесь вы рабом своих поведенческих моделей или вы их властелин? Я неоднократно подчеркиваю во всех главах этой книги основную идею, которая заключается в том, что вы – хозяин всего на свете. Вы руководите своим сознанием, вы сами отвечаете за результаты своей жизни. Переконтекстуализация является одним из наиболее эффективных способов, с помощью которых вы можете изменять свое отношение к вашему жизненному опыту. Вы приобрели его в одном контексте. Но жизнь не стоит на месте, и порой надо менять и контексты.

Уделите время переконтекстуализации следующих ситуаций:

1. Мой начальник постоянно на меня кричит.
2. В этом году мне пришлось заплатить подоходного налога в четыре раза больше, чем в прошлом.
3. В этом году у нас совсем нет денег на рождественские подарки.
4. Как только мне начинает по-крупному везти, успех поворачивается ко мне спиной.

Вот несколько возможных способов переконтекстуализировать эти ситуации:

1а. Это просто замечательно, что начальник таким образом показывает свое отношение к вашей работе. Он ведь мог просто уволить вас.

2а. Ведь это прекрасно. Значит, в этом году вы заработали намного больше денег, чем в прошлом.

3а. Прекрасно! Значит, вы можете напрячь свою фантазию и придумать что-то такое для своих близких и знакомых, что люди никогда не забудут, вместо того чтобы покупать им всякие побрякушки. Ваши подарки будут совершенно особенными.

4а. Это замечательно, что вы так хорошо помните те модели поведения, которые руководили вами в прошлом. Теперь вы можете найти то, что приводило этот механизм в действие, и поменять их навсегда!

Переконтекстуализация полезна для вашего общения с самим собой и с окружающими. На личностном уровне она помогает изменить для нас значение событий нашей жизни, на межличностном – делает коммуникацию более эффективной. Давайте возьмем, к примеру, торговлю и подумаем о различных формах убеждения. Большинство крупных удач, в чем бы то ни было, начиная от рекламы и кончая политикой, являлись результатом умелой переконтекстуализации – изменения человеческого восприятия таким образом, что новое представление о чем-то переводит людей в состояние, заставляющее их чувствовать или действовать по-другому. Одному из моих друзей удалось продать комплекс ресторанов здорового питания компании «Дженерал миллз» за цену, в 167 раз превышающую доход, который этот комплекс приносил. Это просто-таки неслыханная сделка! Как ему это удалось? Он предложил компании «Дженерал миллз» подсчитать, сколько будет стоить его компания, если они не станут продавать ее в ближайшие пять лет, а она будет продолжать развиваться. Он сказал, что может подождать с продажей пять лет. Однако она была им нужна именно тогда, чтобы реализовать свои корпоративные цели, поэтому они согласились посмотреть на дело в таком контексте, на который указал он. Вся суть убеждения состоит в том, чтобы изменить чье-то восприятие.

В основном переконтекстуализации делаются не нами, а для нас. Кто-то другой изменяет контексты, а мы реагируем на это. Что такое по сути рекламная деятельность, как не громадная отрасль, единственная задача которой заключается в контекстуализации и переконтекстуализации

массового сознания? Разве вы действительно верите в то, что есть что-то очень мужественное в определенном сорте пива или что-то особо сексуальное в определенном сорте сигарет? Если вы угостите какого-нибудь аборигена сигаретой «Вирджиния слимз», он не скажет: «Да, в этом есть что-то сексуальное». Но рекламщики создали определенное мнение, на которое мы реагируем. Если они видят, что мы реагируем недостаточно бурно, они придумывают новый контекст и следят за тем, как он срабатывает.

Одна из самых грандиозных рекламных переконтекстуализации за всю историю была проведена компанией «Пепси-кола». С незапамятных времен кока-кола считалась самым популярным прохладительным напитком. Его история, традиции и положение на рынке казались незыблемыми. Не было ничего, что помогло бы «Пепси» победить «Кока-колу» на ее собственной территории. Если ты конкурируешь с классиком, глупо говорить: «Я еще больший классик, чем он». Люди просто не поверят.

Вместо этого компания «Пепси» сделала такой ход: она переконтекстуализировала те восприятия, которые уже существовали у людей. Заявив, что Новое Поколение выбирает пепси, она превратила свою слабость в силу. Пепси заявляла: «Конечно, те ребята были королями, но давайте посмотрим на сегодняшнее поколение. Разве вам нужен вчерашний продукт или вы хотите сегодняшний, свой собственный?» Проводимая фирмой «Пепси» реклама переконтекстуализировала традиционное превосходство кока-колы в недостаток (традиция принадлежит теперь прошлому, а не будущему). Рекламщики переконтекстуализировали статус пепси-колы как второй скрипки в преимущество.

Что же произошло потом? «Кока-кола» решила, что она должна играть на поле «Пепси». Она вышла в свет со своим новом продуктом под названием «новая кока-кола». Теперь остается ждать и следить, сработает ли эта переконтекстуализация, совместившая в сознании людей классическую «коку» и новую – типа «пепси». Но эта конкуренция представляет собой великолепный пример переконтекстуализации, поскольку вся борьба велась всего-навсего за имидж. Весь вопрос сводился к тому, чья реклама прочнее укоренится в сознании людей. В этом газированном сладком напитке, который, кстати, разрушает зубы, не было никакого внутреннего социального содержания. Нет никакой особой принципиальной разницы между вкусом пепси и кока-колы. Тем не менее, хитроумным способом изменив контекст, компании «Пепси» удалось добиться одного из самых замечательных рыночных успехов в

современной истории.

Переконтекстуализация была в основе отпора который получил генерал Уильям Вестморленд от телекомпании Си-би-эс, на которую генерал подал в суд за клевету, оценив свой моральный ущерб в 120 миллионов долларов. Когда Вестморленд обращался в суд, он был чрезвычайно популярен и его точка зрения относительно этого процесса вызывала симпатию населения. Журнал «Тиви гайд» поместил на своих страницах статью под заголовком «Анатомия клеветы». Си-би-эс, осознавая, как сложно будет выиграть процесс, обратилась к агенту по связям с общественностью Джону Скэнлону, который развернул кампанию в поддержку Вестморленда, отвлекая внимание людей от тех обвинений, которые прозвучали в телесюжете передачи «60 минут» в адрес генерала и которые Си-би-эс надеялось доказать. В результате все закончилось тем, что Вестморленд забрал свое дело из суда в обмен на устные извинения, а компания Си-би-эс осталась бесконечно благодарной Скэнлону за его искусство переконтекстуализации общественного мнения.

Или возьмите политику. По мере того как в эту область проникает все больше специалистов по маркетингу и консультантов, борьба за переконтекстуализацию становится основной частью американской политики. Временами кажется, что это ее единственная забота. После предвыборных дебатов между Рейганом и Мондейлом репортерам буквально не давали покоя преследования функционеров из обоих лагерей, заставлявших их придумывать для каждого слова и жеста их патронов самые выигрышные контексты. В чем причина? Очевидно, содержание оказалось гораздо менее насыщенным, чем контекст, который они пытались навязать.

Именно Рейгану удалось добиться одной из самых искусных переконтекстуализации во время вторых дебатов. Еще во время первых дебатов был затронут вопрос о его возрасте. Само по себе это уже было элементом переконтекстуализации со стороны его противников. Ведь люди уже знали до того, сколько ему лет, не правда ли? Но его шаркающая походка и комментарии по этому поводу прессы переконтекстуализировали это из рядового факта в потенциальную профнепригодность. Во время вторых дебатов Мондейл выступил с комментариями, которые опять позволили считать возраст Рейгана существенным недостатком. Люди ждали от Рейгана ответа. В своей обычной шутливой манере он сказал, что, мол, нет, не собирается он обсуждать вопрос возраста, щадя чувства своего оппонента, потому что это значило бы выставить напоказ его молодость и неопытность. Так одной

фразой он полностью переконтекстуализировал вопрос таким образом, что он был снят с повестки дня предвыборного марафона.

Многим из нас переконтекстуализация представляется более легкой, когда мы общаемся с другими людьми, чем при общении с самими собой. Когда мы пытаемся продать кому-то свою старую машину, то понимаем, что должны построить свою «рекламную кампанию» таким образом, чтобы подчеркнуть все хорошее, что есть в этом автомобиле, оставляя в тени все его недостатки. Если у вашего потенциального покупателя сложился иной подход, ваша задача заключается в том, чтобы заставить его изменить свое восприятие. Однако не многие из нас задумывались о том, как переконтекстуализировать наше общение с самими собой. Предположим, что-то с нами произошло. Мы формируем свое собственное представление об этом факте. И считаем, что с этим представлением нам предстоит жить дальше. Подумайте, разве это не безумие?! Это как сесть за руль, включить зажигание, тронуться с места и только потом начать думать, куда же мы все-таки едем.

Нет, нам необходимо научиться вести диалог с самими собой с такой же настойчивостью и убедительностью, как и в бизнесе. Вы должны уметь контекстуализировать и переконтекстуализировать свой опыт таким образом, чтобы он работал на вас. Это можно сделать даже просто путем детального размышления.

Нам всем встречались в жизни застенчивые молодые люди, которые стали такими робкими, пережив несчастную любовь. Они чувствуют себя уязвленными или ущербными, стараясь сторониться подобных взаимоотношений. В действительности же, если разобраться, то любовь, пусть и несчастная, доставляла им гораздо больше радости, чем боли. Именно поэтому им было так трудно расстаться с любимым человеком. Но, отбросив приятные воспоминания и сосредоточившись только на плохих, они извлекли из этой истории только негативный опыт. Задача заключается в том, чтобы изменить контекст: вспомнить радостные моменты того эпизода, увидеть новые приобретения, ощутить, как обогатилась ваша душа. Ведь возникает возможность двигаться дальше, отталкиваясь от положительного, а не от отрицательного контекста, и получить новую энергию для создания более прочных взаимоотношений в будущем.

Вспомните три ситуации из вашей жизни, которые в настоящее время требуют от вас напряжения всех сил. Сколько различных подходов к каждой из этих ситуаций вы можете указать? Сколько контекстов можете построить вокруг каждой из них? Что вы чувствуете, когда смотрите на эти ситуации под другим углом? На какие действия побуждает вас такой

взгляд?

Я уже слышу, как кое-кто из вас говорит: «Это не так просто сделать. Иногда мы бываем в депрессии». Какая ерунда! Что такое депрессия? Это не более чем психологическое состояние. Помните, в предыдущих главах мы обсуждали ассоциацию и диссоциацию? Обязательным условием собственной переконтекстуализации является способность диссоциироваться (отвлечься) от опыта подавленности и увидеть его в другой перспективе. Тогда вы сможете изменить свое внутреннее представление и свою физиологию. Если ранее вы находились в непродуктивном состоянии, то сейчас вы знаете, как изменить его. Если видите что-то в неблагоприятном контексте, то достаточно всего лишь сменить контекст.

Одним из способов переконтекстуализации является замена значения опыта или поведения. Представьте себе ситуацию, в которой кто-то делает то, что вам не нравится, при этом вы начинаете думать, что поведение этого человека имеет определенное значение. Представим себе супружескую пару, в которой муж любит готовить, при этом ему очень важно, чтобы результатами его кулинарной деятельности восхищались. Однако его супруга ничего не говорит за едой и этим очень расстраивает мужа, который думает, что если ей нравится приготовленная им еда, она должна об этом сказать; если же она молчит, значит, она недовольна. Что бы вы стали делать, чтобы изменить контекст его восприятия поведения супруги?

Помните, самое главное для него – оценка его труда. Переконтекстуализация значений подразумевает изменение восприятия этим человеком важного для него момента, причем изменение таким способом, который ранее не приходил ему в голову. Например, можно сказать этому повару-любителю, что его жене так нравится приготовленная им еда, что она просто не хочет отвлекаться на разговоры, а хочет получать удовольствие от его стряпни. Действия часто красноречивее слов, не так ли?

Другим вариантом может стать попытка переконтекстуализировать его собственное поведение. Мы можем спросить: «А разве вы сами всегда хвалите стряпню жены, когда она вам нравится?» Поведение жены вызывало у него недоумение только в том контексте, который он применил. В подобных случаях необходима лишь небольшая гибкость, чтобы изменить контекст.

Второй тип переконтекстуализации подразумевает изменение чего-то, что вам не нравится в себе. Как правило, вам оно не нравится по той

причине, что окружающие выказывают к этому негативное отношение или оно не приносит вам желанных результатов. Вариантом переконтекстуализации в таком случае является представление для себя другой ситуации или другого контекста, в котором это же поведение может оказаться полезным и принести вам то, что вы хотите.

Предположим, вы продавец. Вы прилагаете колоссальные усилия, чтобы изучить свой товар до мельчайших подробностей. Но, оказавшись за прилавком, обрушиваете на своих покупателей лавину информации, перегружая их сознание и затормаживая их мотивацию на покупку. В этом случае надо спросить себя: а где еще могут пригодиться мои энциклопедические знания? А что, если вам сесть и написать вариант рекламного буклета? Или техническую справку об этом товаре? Владея обширной информацией и имея к ней доступ, вы можете быть полезным в проведении испытаний новых изделий или хотя бы в том, чтобы помочь собственным детям в выполнении домашнего задания. Как видите, проблема не в самом поведении, а в контексте, в котором оно используется. Вы можете привести подобные примеры из своей собственной жизни? Всякое человеческое поведение в определенном контексте может оказаться полезным. Замедленная реакция не очень хорошее качество, верно? Но разве не прекрасно промедлить с проявлением злости или ненависти, отложив их до лучших времен, а потом совсем забыть о них?

Переконтекстуализация может помочь вам отделаться от образов и опыта, которые докучают вам. Вспомните о ком-то или о чем-то, что давит на ваше сознание, вызывая беспокойство. Например, вы приходите домой после напряженного рабочего дня расстроенным, потому что все время думаете о совершенно нелепом проекте, которым ваш начальник озадачил вас в самую последнюю минуту. Вместо того чтобы оставить мысли о нем на работе, вы принесли их с собой домой. Вы смотрите телевизор с детьми, а из головы все не выходит ваш вздорный начальник и его дурацкий проект.

Вместо того чтобы «сушить» свои мозги в течение всех выходных, вы можете легко переконтекстуализировать этот свой негативный опыт таким образом, чтобы ваше настроение улучшилось. Начните с попытки диссоциироваться от этой ситуации. Представьте себе своего начальника, а теперь вообразите, что вы берете его в руку и зажимаете в кулаке. Мысленно наденьте не него смешную маску: большой нос, очки и пышные усы. Представьте себе, что он заговорил смешным «мультяшным» голосом. Или, наоборот, пусть он говорит с вами задушевным голосом, пусть

потреплет по плечу и обратится к вам с просьбой помочь ему в этом проекте, при этом скажет, что вы ему очень нужны. После того как вы сочинили эту историю, возможно, вы поймете, что и на начальника оказывают давление, просто он не успел вам сказать, как вы ему нужны. Возможно, вы вспомните, что и сами тоже как-то поступили подобным образом со своим подчиненным. Спросите себя честно, стоит ли ситуация того, чтобы испортить себе выходные, и есть ли причина для беспокойства, когда вы дома.

Я не хочу сказать, что это несерьезная проблема. Возможно, вам вообще нужна новая работа или надо наладить взаимоотношения там, где вы сейчас работаете. Но, если дело обстоит именно так, вам нужно взяться за решение проблемы, вместо того чтобы раздражаться по мелочам и срывать свою обиду на домашних. Поупражняйтесь в переконтекстуализации. В следующий раз, когда вы увидите своего начальника, вы увидите и ту смешную маску на его лице. Возможно, вы почувствуете себя совершенно по-другому, когда он будет разговаривать с вами. Таким образом вы создадите новую обратную связь и совершенно новую основу для вашего взаимодействия, освобожденную от прошлого негативного опыта контактов.

Мне доводилось пользоваться подобной переконтекстуализацией небольшими порциями в отношении людей, которым собственные проблемы казались чрезвычайно большими. В сложных ситуациях вам тоже может понадобиться целая серия малых переконтекстуализации, чтобы постепенно, но основательно входить в желаемое состояние, благоприятное для решения основной задачи.

В своем самом широком аспекте переконтекстуализация может быть использована для снятия отрицательных ощущений по отношению к чему бы то ни было или к кому бы то ни было. Один из наиболее эффективных методов – представить себя зрителем в кино или театре. Взирайте на свой собственный негативный опыт, как на кинофильм, который демонстрируется на экране. Сначала вы можете запустить пленку на повышенной скорости, сделав движения персонажей судорожными. Можете попробовать наложить на него любую музыку, переписать звук. Затем можете прокрутить пленку назад, наблюдая за тем, как изображение становится все более и более абсурдным. Попробуйте этот метод на чем-то, что особенно вас допекает. Вы почувствуете, что это событие или этот человек вскоре утратит свою негативную силу.

Этот же метод можно успешно применять и в отношении различных фобий (страхов), но здесь нужно несколько изменить подход. Сделать это

нужно следующим образом. Дело в том, что фобия часто гнездится глубоко на кинестетическом уровне, поэтому вам нужно несколько удалиться от нее, чтобы подобрать эффективный контекст. При фобии реакции настолько сильны, что люди могут прореагировать даже только на мысль о чем-то. Способ воздействия на таких людей заключается в том, чтобы диссоциировать их от их представлений, повторив эту процедуру несколько раз. Мы называем это двойной диссоциацией. Например, если у вас есть фобия относительно чего-нибудь, попробуйте следующее упражнение. Вернитесь мысленно в то время, когда вы были полны жизненных сил и энергии. Вернитесь в то состояние и попробуйте ощутить те сильные чувства уверенности в себе, которые вами тогда владели. Представьте себя внутри сверкающей защитной оболочки. Обеспечив себе такую защиту, отправляйтесь мысленно в свой любимый кинотеатр. Усаживайтесь в удобное кресло, откуда экран прекрасно виден. Затем представьте, что вы покидаете свое бренное тело, проникаете в будку киномеханика, при этом постоянно ощущая вокруг себя защитную оболочку. Посмотрите на себя из будки киномеханика. Вы видите себя сидящим в зрительном зале и смотрящим на экран.

После того как вы все это мысленно проделали, взгляните на экран. Там вы увидите стоп-кадр, черно-белое изображение своего страха или какого-то собственного ужасного опыта, который вас постоянно беспокоит. Из будки киномеханика вы смотрите на самого себя, сидящего в зрительном зале и наблюдающего за тем, что происходит на экране, то есть вы дважды диссоциируетесь от всего происходящего. В этом состоянии начните быстро отматывать черно-белый ролик назад, так, чтобы все ваши фобии казались на экране дешевым домашним видеофильмом или старомодной комедией. Обратите внимание на забавную реакцию, которую в вас вызывает зрелище самого себя, наблюдающего за происходящим на экране.

Пойдем дальше. Я хочу, чтобы та ваша часть, которая полна сил и энергии, та часть, которая сидит в будке киномеханика, вернулась туда, где сидит ваше тело, а потом вышла и стала перед экраном. Вы должны все это проделать с очень спокойным, уверенным видом. После этого скажите себе, сидящему в зале, что вы внимательно наблюдаете за ним и знаете два-три способа, чтобы избавиться от этого неудачного прошлого опыта, два-три способа изменить контекст, которые помогут по-другому взглянуть на ситуацию сейчас и в будущем, – те пути, с которыми вы раньше не могли справиться, но по которым можете направиться теперь, когда ваше восприятие окружающего мира стало более зрелым. Вам незачем больше

страдать от этой боли и этого страха. Сейчас вы на более высоком энергетическом уровне, чем тогда, когда вы были моложе, весь тот прошлый опыт уже история, не более того.

Помогите своему более молодому второму «я» на экране справиться с тем, что ранее казалось непобедимым, затем вернитесь на место в зрительном зале и продолжайте наблюдать за теми изменениями, которые происходят на экране. Прокрутите мысленно ту же самую сцену, но пусть на этот раз ваше более молодое второе «я» справляется с ситуацией по-другому, обогатившись новыми знаниями и опытом. После этого снова подойдите к экрану и поздравьте себя более молодого с успехом и с освобождением от прежней фобии. Затем снова слейтесь со своим младшим «я», помня о том, что это теперь гораздо более энергичный и опытный человек, чем когда-либо еще в жизни. Поступите точно так же со всеми своими фобиями, которые вас преследуют, а затем помогите своим друзьям.

Это очень эффективная процедура. Мне удавалось освобождать людей от фобий, которые преследовали их всю жизнь, и делать это буквально за считанные минуты. Почему этот метод срабатывает? Потому, что попасть под влияние фобий означает приобрести специфические внутренние представления. Изменив эти представления, мы изменяем само состояние, в которое впадает человек, вспомнив о том или ином переживании или эпизоде.

Некоторым людям при выполнении этих упражнений требуется такой уровень внутренней дисциплины, такая сила воображения, к которым, возможно, ранее у них никогда не было доступа. Поэтому некоторые из мыслительных стратегий, которые я здесь предлагаю, поначалу могут показаться вам необычными и странными. Однако ваш мозг легко может с этим справиться, а если вы будете тщательно прорабатывать эти стратегии, вы постепенно привыкнете к такой методике.

Занимаясь преконтекстуализацией, необходимо помнить, что любое человеческое поведение вырабатывается в определенном контексте и всегда преследует определенную цель. Люди курят не потому, что им нравится наполнять легкие канцерогенными веществами. Они делают это потому, что курение дает им возможность чувствовать себя более комфортно в определенных социальных контекстах. Поэтому в некоторых случаях невозможно переконтекстуализировать поведение, не продумав заранее, что будет выполнять те полезные функции, которые выполняли эти формы поведения. Такая проблема может возникнуть, если, например, пытаться лечить от курения методом электрошоковой терапии. Я не хочу

сказать, что этот метод неэффективен. Но надо подумать и о том, что заменит вам сигарету в определенных контекстах. А то от курения вы избавитесь, но можете приобрести что-нибудь похуже. Например, какой-нибудь невроз или привычку переедать.

Любое человеческое поведение в том или ином смысле является адаптивным, то есть приспосабливаемым; оно предназначено для удовлетворения определенной потребности. Не так уж трудно заставить людей возненавидеть курение. Но я хочу заставить их поверить в то, что я могу предложить им на выбор новые поведенческие модели, которые будут удовлетворять ту же потребность, но без негативных побочных эффектов, которые неизбежно создает курение. Если курение дает возможность расслабиться, почувствовать уверенность в себе или сконцентрироваться на чем-то, можно использовать для этого более элегантную модель поведения, которая будет способствовать удовлетворению тех же потребностей.

Ричард Бэндлер и Джон Грайндер разработали шестиступенчатую методику, предназначенную для трансформации нежелательной поведенческой модели в более приемлемые, сохранив все преимущества старого поведения.

1. Выявите ту форму поведения, которую вы хотите изменить.

2. Установите связь с той частью подсознания, которая вырабатывает это поведение. Уйдите в себя и, оставаясь в состоянии чуткой пассивности, чтобы обнаруживать любые изменения в ощущениях, визуальных и аудитивных внутренних представлениях, задайте себе следующий вопрос: «Хочет ли та часть подсознания, которая вырабатывает поведением, взаимодействовать с сознательной частью моего „я“?»

Затем попросите эту часть (назовем ее часть *x*) усилить тот сигнал, который вы уловили, если она хочет сказать «да», и ослабить, если она хочет сказать «нет». Проверьте выдачу этих ответов «да» или «нет» так, чтобы вы могли отличать их друг от друга.

3. Отделите намерение от поведения. Поблагодарите эту часть *x* за желание сотрудничать с вами. Теперь спросите, хочет ли она, чтобы вы узнали, что она пытается для вас сделать, генерируя поведение *x*. Задавая этот вопрос, будьте внимательны, чтобы суметь распознать ответ «да» или «нет». Вспомните, какие преимущества такое поведение давало вам в прошлом, и затем поблагодарите часть *x* за сохранение столь важных для вас преимуществ.

4. Создайте альтернативные формы поведения с целью

удовлетворения тех же намерений. Уйдите в себя и вступите в контакт с наиболее созидательной частью вашего сознания, попросив ее выработать для вас три альтернативные формы поведения, которые столь же хороши или даже лучше, чем поведение *x*, в удовлетворении намерения той предыдущей части, с которой вы общались ранее. Пусть ваша творческая часть подаст вам сигнал «да», когда закончит выработку трех новых форм поведения… Теперь попросите творческую часть открыть вам эти три новые формы поведения.

5. Пусть часть x примет новые формы поведения и ответственность за их генерирование при необходимости. Теперь спросите часть *x*, являются ли три новые формы поведения столь же эффективными, как поведением. А затем спросите часть *x*, готова ли она принять на себя ответственность за генерирование новых форм поведения в соответствующих ситуациях, когда должны быть выполнены планируемые намерения.

6. Сделайте экологическую проверку. Уйдите в себя и спросите, есть ли какая-нибудь часть, которая возражает против переговоров, которые только что состоялись, или все части готовы поддержать их. Теперь сделайте шаг в будущее и представьте себе такую ситуацию, которая вызывала бы ранее старое поведение, при этом постарайтесь испытать опыт от какой-нибудь новой формы поведения, продолжая двигаться в направлении тех выгод, которые вам нужны. Затем войдите в другую ситуацию из будущего, которая ранее вызывала бы нежелательное поведение, и испытайте действие другой альтернативной формы.

Если же вы получили сигнал о том, что другие части вашего «я» возражают против новых форм поведения, следует начать с самого начала: выявить ту часть, которая возражает, какие преимущества давала она вам в прошлом, заставить поработать ее с частью *x* над выработкой новых форм поведения, позволяющих сохранить выгоды, которые вы получали от старого поведения, и таким образом создать для вас новый комплект форм. Может показаться мистическим, когда мы устраиваем диалог между различными частями своего «я», но именно эта методика обладает гипнотическим эффектом и ее с успехом использовали такие специалисты, как доктор Эриксон, доктор Бэндлер и доктор Грайндер.

Если, например, вы считаете, что постоянно переедаете, то можете создать себе такую модель переключения, которая заставит вас прибегать к новым формам поведения, или вы можете выявить такое поведение, которое нуждается в замене. Вы можете спросить свое подсознание, какую

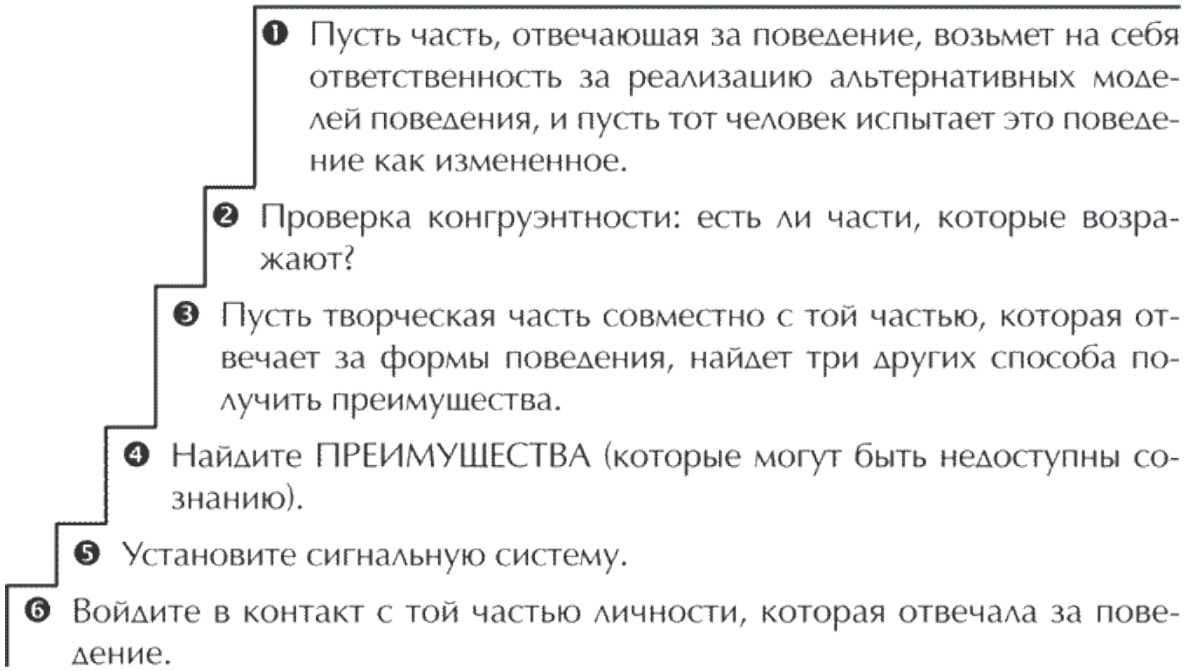
пользу получали от данного поведения в прошлом. Возможно, вы обнаружите, что садились за стол поесть только для того, чтобы изменить свое внутреннее состояние, например скрасить одиночество. Или, возможно, еда помогала вам создать в себе чувство безопасности или расслабиться. После этого вы можете создать три новые формы поведения, которые также дают вам избавление от одиночества, чувство безопасности или расслабления. Возможно, вам стоит записаться в какой-нибудь оздоровительный клуб, где вы были бы постоянно среди людей и чувствовали бы себя в безопасности, расслаблялись с друзьями и в то же время сбрасывали вес, добиваясь тем самым еще большего чувства уверенности в себе. Возможно, вам необходимо заняться медитацией, чтобы вызвать в себе ощущение единения со всей вселенной, и благодаря этому чувствовать себя гораздо увереннее и защищеннее, чем когда предаетесь чревоугодию.

После того как вы создали эти альтернативы, проверьте, не нарушают ли они вашу конгруэнтность, то есть убедитесь, что все ваше существо готово поддержать вас в вашем желании перейти на альтернативное поведение. Если вы чувствуете цельность, то эта выбранная вами новая методика создаст для вас формы поведения, которые поддержат вас в стремлении отказаться от вредной привычки переедать. После этого сделайте шаг в будущее и попытайтесь в своем воображении испытать эффективность новых моделей поведения, отмечая результаты, которые они дают. Поблагодарите свое подсознание и сознание за выработку этих новых форм поведения и получайте удовольствие от них. Вы можете использовать также методику «свиста», чтобы перейти от одного поведения к другому, если убедились в том, что новые формы удовлетворяют вас более полно, чем нежелательное старое поведение. Вы сделали для себя новый выбор.

Практически любой негативный опыт может быть подвергнут переконтекстуализации и превращен в позитивный. Вспомните, как часто вы говорили: «Когда-то я, наверное, вспомню об этом и буду смеяться». Почему бы не сделать это прямо сейчас? Главное – сменить перспективу, все дело в этом.

Важно отметить, что, перепрограммировав внутренние представления человека с помощью какой-либо из методик, описанных в этой книге, нельзя гарантировать, что он не вернется к старому поведению, если получал от него гораздо больше пользы, чем от альтернативного. Например, вы помогли женщине, у которой по непонятным причинам немеют ноги, узнать, что происходит в ее сознании и физиологии, когда это случается. После этого она учится подавать сигнал в свое сознание, чтобы ее ноги вновь стали нормальными. Однако эта странная болезнь может вернуться к ней, если она обнаружит, что, выздоровев, перестала получать вторичные преимущества, которые ей давала болезнь: муж мыл за нее посуду, уделял ей больше внимания, массировал ее ногу и т. д. В течение первых недель или месяцев он будет очень рад, что у нее больше нет этой проблемы. Однако спустя некоторое время, поскольку у нее уже не немеют ноги, он может снова взвалить на нее мытье посуды, перестанет массировать ноги и вообще обращать на нее внимание. И вот у нее снова начинают отказывать ноги. Причем она не делает этого сознательно. Но для ее подсознания те прошлые выгоды оказались гораздо значительнее того, что она приобрела в результате новой формы поведения. И однажды она обнаруживает, что ноги снова начинают неметь.

ШЕСТИЭТАПНАЯ ПЕРЕКОНТЕКСТУАЛИЗАЦИЯ



В этом случае она должна найти для себя новые формы поведения, которые дадут ей такие же ощущения, как общение с мужем. Она должна получать от нового поведения больше, чем получала от старого. На одном из моих семинаров была женщина, которая в течение восьми лет была слепой, но тем не менее казалась необычайно приспособленной к своему состоянию и даже счастливой. Позднее я узнал, что она вовсе не была слепой, а только прикидывалась. Почему? Дело в том, что когда-то с ней произошел несчастный случай, в результате которого у нее сильно ухудшилось зрение. И она заметила, что окружающие ее люди стали отдавать ей столько любви, внимания и тепла, сколько она не испытывала никогда в жизни. И она сделала вид, что и в самом деле ослепла. Люди же вокруг нее, думая, что она ничего не видит, обращались с ней совершенно особым образом, что стимулировало в ней поддержание такого поведения. Она и сама порой начинала верить в свою слепоту. Дело в том, что она не могла найти другого способа заставить людей относиться к ней с таким уважением и любовью. Она могла бы перестать притворяться, если бы нашла другой стиль поведения, который приносил бы ей больше пользы, чем ее теперешняя «слепота».

«ЗИГГИ», © 1985 Компания «Юниверсал пресс синдикат». Перепечатка разрешена. Все права защищены.

Итак, до сих пор наше внимание было сосредоточено на способах переконтекстуализации негативных восприятий в позитивные. Но я не хочу, чтобы вы думали о переконтекстуализации как о какой-то терапии, как о способе перехода от плохих ситуаций к более благоприятным. Переконтекстуализация – это способ реализации потенциальных возможностей, заложенных в ситуации. Существует совсем немного вещей в вашей жизни, которые невозможно переконтекстуализировать из хороших в лучшие.

Одним из наиболее важных контекстов, который следует рассмотреть, являются благоприятные возможности. Мы очень часто погрязаем в рутине. Мы можем получать достаточно хорошие результаты, но можем достигнуть и фантастического успеха. Проделайте следующее упражнение. Составьте список дел, которыми вы занимаетесь в настоящее время и которыми очень довольны. Это могут быть отношения с другими людьми, которые хорошо развиваются, какие-то дела на работе, возможно что-то, что имеет отношение к детям, или состояние финансов.

А теперь представьте, что дела пошли еще лучше. Уделите всего несколько минут размышлению об этом. Скорее всего, вы сами будете удивлены той легкостью, с которой нашли возможности для их радикального улучшения. Переконтекстуализация возможностей – это такое занятие, которое доступно всем. Для этого нужна только гибкость ума, внимательность, чтобы не упустить возможность, и решительность,

чтобы предпринимать действия.

И в заключение позвольте мне высказать одну мысль, которая касается всего изложенного в этой книге. Переконтекстуализация – еще один эффективный прием, который вы можете извлекать из своего умственного инструментального набора всякий раз, когда вам нужны более значительные результаты. Подумайте об этом приеме в более широком аспекте как о беспрерывном процессе – процессе исследования возможностей и отыскания необходимого контекста, чтобы действовать все лучше и лучше.

Выдающиеся лидеры в любой области и самые талантливые специалисты по общению являются великолепными мастерами в искусстве переконтекстуализации. Они прекрасно знают, как мотивировать и вдохновлять людей, взяв любое происходящее событие и представив его в виде модели благоприятных возможностей.

Есть замечательная история про Тома Уотсона, основателя компании «Ай-би-эм». Один из его подчиненных совершил грубейшую ошибку, которая обошлась компании в десять миллионов долларов. В кабинете Уотсона, куда провинившийся был немедленно вызван, он спросил: «Наверное, вы хотите меня уволить?» Уотсон посмотрел на него и ответил: «Вы что, с ума сошли? Мы только что потратили десять миллионов долларов на ваше образование».

Из всего можно извлекать ценные и поучительные уроки. Самые популярные лидеры – это такие люди, которые извлекают уроки и умеют любое событие поставить в самый вдохновляющий контекст. Этот принцип работает и в политике, и в бизнесе, и в образовании, и в семейной жизни.

Мы все прекрасно знаем людей, которых можно назвать «переконтекстуализаторами наоборот». На самом ясном небе они ухитряются увидеть тучу. Однако любое непродуктивное поведение может быть эффективно преобразовано. Вам что-то не нравится? Измените это. Вы сознаете, что делаете что-то не то? Займитесь чем-нибудь другим. Есть масса способов не только создавать эффективные формы поведения, но и иметь их под рукой, когда мы в них нуждаемся. Из следующей главы мы узнаем, как вызвать в себе нужное поведение в тот самый момент, когда оно нам необходимо. Для этого мы рассмотрим способы…

17. Как зацепиться за успех

Делайте все, что можете, всем тем, что у вас есть, и там, где вы есть.

Теодор Рузвельт

Есть люди – к ним принадлежу и я, а может быть, и вы тоже, – у которых мурашки бегут по спине всякий раз, когда они видят американский флаг. Если вдуматься, то это довольно странная реакция. В конце концов, флаг – это просто кусок материи, на котором изображен цветной, чисто декоративный узор. В нем изначально нет ничего магического. Но такое объяснение, конечно, не принимает во внимание самого главного. Да, это просто кусок материи. Но в то же время он символизирует все достоинства и лучшие качества нашего народа. Поэтому всякий раз, когда мы видим национальный флаг, мы воспринимаем его как мощный символ всех тех идеалов, за которые борется наш народ.

Флаг, как и множество других окружающих нас вещей, является своеобразной зацепкой, сенсорным стимулятором определенного психологического состояния. Такой зацепкой могут быть слово или фраза, предмет, прикосновение, запах. Это может быть что-то, что мы видим, слышим, ощущаем, пробуем на вкус или запах. Такие зацепки имеют чрезвычайно большое значение, потому что могут мгновенно вызвать энергетически продуктивные состояния. Что, например, происходит, когда вы видите флаг своей страны? Вы немедленно начинаете испытывать сильные чувства, которые отражают ваше отношение к своему народу и к своей стране, поскольку эти чувства неразрывно связаны в вашем сознании с конкретными цветами и символами национального флага.

Окружающий нас мир полон таких сенсорных зацепок. Некоторые из них имеют очень глубокий смысл, другие являются чисто символическими. Если я спрошу американца о вкусе сигарет «Уинстон», он, скорее всего, ответит, что он «истинно американский». Такой автоматический ответ можно слышать довольно часто. Нередко приходится наблюдать, как люди мгновенно приходят в то или иное состояние в зависимости от тех ощущений, которые в них вызывает зацепка. Вы можете услышать определенную песню и немедленно ощутить в себе смену настроения. Все

это является результатом работы сильных зацепок.

Этот раздел книги заканчивается настоящей главой о зацепках с совершенно определенной целью. Использование зацепок – способ, который позволяет придать определенному жизненному опыту постоянство. Мы можем изменить систему своих внутренних представлений или физиологию за считанные секунды, создавая новые результаты, но такие действия требуют сознательной работы. А с помощью таких зацепок мы можем создать в своем сознании устойчивый механизм, который будет автоматически переводить нас в состояние, наиболее соответствующее определенной ситуации. При этом нам даже не нужно будет думать об этом и напрягаться каким-то образом. Как только мы что-то зацепили, это уже от нас не уйдет и будет всегда под рукой в нужный момент. Вы уже освоили целый набор полезных методик, читая эту книгу, но создание зацепок в сознании – наиболее эффективная из всех известных мне методик, потому что с ее помощью мы можем продуктивно подключать наши мощные подсознательные реакции так, чтобы они всегда были к нашим услугам. Перечитайте эпиграф к этой главе. Мы все стараемся извлечь максимум пользы из того, что имеем. Мы все пытаемся использовать наши ресурсы наилучшим образом. Создание зацепок – способ, который всегда обеспечивает доступ к самым мощным из имеющихся в нашем распоряжении ресурсов. Это способ быть уверенным, что у нас есть все, что мы хотим.

Мы постоянно создаем такие зацепки. По сути, без них вообще нельзя обойтись. Одна мысль будит другую, одна идея следует за другой, одно чувство цепляет другое – так создаются состояния, которые вызываются определенным стимулом. Помните опыты академика И. П. Павлова? Он ставил перед голодными собаками пищу на таком расстоянии, что они могли видеть ее, ощущать запах, но не могли достать. Еда становилась для них мощным стимулом, возбуждавшим чувство голода. У собак начинала интенсивно выделяться слюна. Поддерживая их в таком состоянии, Павлов постоянно включал звонок. И совсем скоро ему уже не надо было ставить перед собаками пищу – достаточно было включить звонок, и у собак немедленно начинала интенсивно выделяться слюна, как будто перед ними был кусок мяса. Таким образом, академик создал устойчивые ассоциации между звуком звонка и рефлексом слюноотделения.

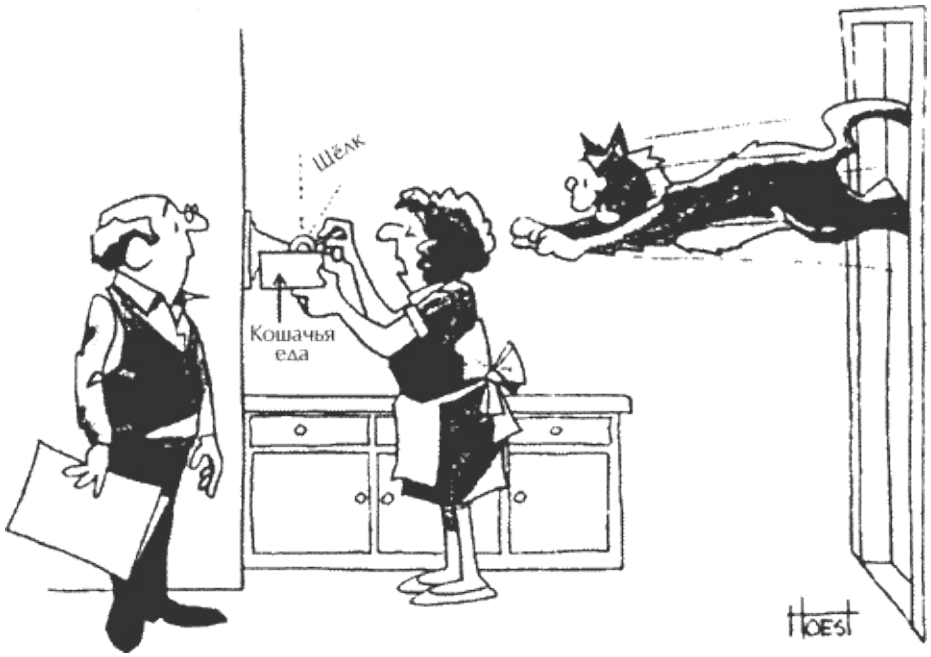
Мы, люди, также живем в мире стимулов и реакций, где поведение человека во многом состоит из бессознательных запрограммированных реакций на окружающие раздражители. Например, многие люди в стрессовых ситуациях немедленно хватаются за сигарету, спиртные

напитки, или им хотя бы нужно крякнуть с досады. Они даже не осознают, что делают, действуя точно так же, как собаки Павлова. И, конечно, многим из этих людей хотелось бы изменить свое поведение, но они не могут, потому что оно подсознательно и неконтролируемо. Главная задача в таких случаях – осознать этот процесс, чтобы появилась возможность заменить его на другой комплекс стимулов и реакций, если вы считаете, что зацепка вызывает не то состояние, которое вы одобряете на сознательном уровне.

Итак, как создавать новые зацепки? Если всякий раз, когда человек находится в духовном и физическом напряжении, на него постоянно воздействует какой-нибудь специфический стимул в пик этого состояния, то стимул и состояние оказываются ассоциативно связанными. И впоследствии, когда на человека воздействует этот стимул, он автоматически напрягается. В Америке каждое утро в каждом государственном учреждении люди присягают на верность стране, глядя на национальный флаг. При этом они испытывают определенные чувства. Поэтому очень скоро бывает достаточно одного взгляда на флаг, чтобы вызвать эти чувства.

Тем не менее далеко не все зацепки вызывают положительные ассоциации. После того как вас оштрафовали за превышение скорости, у вас будет появляться устойчивое чувство настороженности всякий раз, когда вы будете проезжать по этому участку автотрассы. Что вы чувствуете, когда в зеркале заднего вида у вас появляется тревожно мигающий красный маячок дорожной полиции? Разве он не вызывает мгновенное и автоматическое изменение вашего состояния?

Одним из факторов, влияющих на силу «зацепки», является интенсивность исходного состояния. Иногда у людей бывает столь интенсивный неприятный опыт – вроде стычки с супругом или начальником, – что всякий раз, когда они видят лицо этого человека, у них немедленно внутри возникает злость и с этого момента отношения в семье или на работе теряют всякую прелесть. Если у вас появились такие негативные зацепки, то именно эта глава книги научит вас, как заменить их на приятные. Причем вам не надо будет постоянно напоминать себе об этом: они будут включаться автоматически.



«Позови кошку, Хэрри»

© 1981 Воспроизводится с разрешения Билла Хеста.

Многие наши зацепки достаточно приятные. Вы ассоциируете конкретную песню группы «Битлз» с одним прекрасным летом, и каждый раз, как только услышите эту песню, вы будете с удовольствием вспоминать то лето. Вы заканчиваете какой-то прекрасно проведенный день вкуснейшим яблочным пирогом с шоколадным мороженым, и начиная с этого момента это становится вашим самым любимым десертом. Вы думали об этих приятных переживаниях не больше, чем собаки Павлова думали о пище, когда определенные зацепки вызывали в вас реакцию определенного типа.

Многие из зацепок формируются случайно. Нас буквально бомбардируют радио, телевидение, повседневная жизнь. Часть этих сигналов становится зацепками, другая – нет. Часто все зависит от случайного стечения обстоятельств. Если вы находитесь в продуктивном состоянии, то всякий раз, когда вы вступаете в контакт с конкретным стимулом, скорее всего, он станет вашей зацепкой. Постоянство стимула – тоже важный фактор. Если вы что-то слышите достаточно часто (например, рекламный ролик), скорее всего, это укоренится в глубине вашей нервной системы. К счастью, вы можете взять под контроль этот процесс внедрения, сознательно допуская в себя положительные зацепки и ставя заслон отрицательным.

На всем протяжении истории политические лидеры широко пользуются распространенными в их национальной культуре зацепками. Когда политик заворачивается в национальный флаг, он стремится использовать всю магическую силу этой мощной зацепки, пытаясь связать себя со всеми теми положительными эмоциями, которые вызывает в людях национальный флаг. Ни один уважающий себя кандидат на высокий выборный пост в Америке никогда не упустит возможности появиться на параде 4 июля, в День Независимости. Это неслучайно. Вспомните сами, какое здоровое чувство единения со своим народом вы сами испытываете, наблюдая за парадом. Но не надо забывать, что и Гитлер любил военные парады и факельные шествия. Гитлер был гением разбрасывания зацепок. Он связывал конкретные состояния сознания и эмоций со свастикой, марширующими парадным маршем войсками и массовыми скоплениями людей. Он приводил людей в напряженные состояния и, пока они оставались в них, непрерывно давал им специфические и уникальные стимулы до тех пор, пока они не привыкали к ним настолько, что впоследствии любой такой раздражитель – вроде поднятой в нацистском приветствии правой руки – вызывал к жизни те же самые состояния и те же самые эмоции. Таким образом он манипулировал чувствами людей и общественным мнением и, следовательно, состоянием и поведением целой нации.

В главе, посвященной переконтекстуализации, мы отмечали, что одни и те же стимулы могут иметь разные значения, в зависимости от контекста. Зацепки тоже могут использовать положительные и отрицательные эмоции. Например, Гитлер соединил положительные сильные эмоции национальной гордости с нацистскими символами для членов своей партии, но он также соединил эти символы с чувством страха и ненависти для своих противников. Разве свастика имела одинаковое значение для живших в Германии евреев и для гитлеровских эсэсовских штурмовых бригад? Конечно нет. В послевоенные годы члены еврейских общин взяли этот страшный опыт и сделали из него мощную зацепку, которая помогла им создать свою собственную страну. Лозунг «Это не должно повториться!» помимо воли помогает им сплотиться и сделать все для защиты суверенных прав своей нации.

Многие аналитики считают, что ошибкой Джимми Картера была отмена многих ритуалов, традиционно сопровождавших появление президента страны перед лицом сограждан. В начале своего правления он разрушил одну из самых сильных зацепок американского президентства – отменил ряд официальных церемоний, в частности пение гимна «Да

здравствует президент». Эта демократическая инициатива поначалу вызвала восхищение, хотя с тактической точки зрения, скорее всего, она оказалась неверной. Лидеры страны наиболее эффективны тогда, когда могут использовать свои мощные зацепки для мобилизации общественной поддержки. Немногие президенты могли с такой непринужденностью заворачиваться в национальный флаг, как это делал Рональд Рейган. Вне зависимости от того, нравилась вам его политика или нет, трудно удержаться от восхищения его умением (или умением его советников) использовать столь сильную политическую символику.

Зацеплять можно не только глубокие и сильные чувства, но и нечто более легкомысленное. Комедианты – большие мастера использования зацепок. Хороший комик прекрасно знает, как использовать определенную тональность голоса, слова, выражения лица, чтобы мгновенно вызвать смех у публики. Как это им удается? Они делают или говорят что-то, что заставляет вас смеяться, и, пока вы находитесь в этом интенсивном состоянии, вводят в действие специфические и уникальные стимулы вроде особой улыбки, гримасы или специфического тона голоса. Они делают это настойчиво, до тех пор пока ваше смешливое настроение не окажется накрепко связанным с этим специфическим стимулом. И очень скоро, стоит ему только сделать эту гримасу или улыбнуться, вы уже не сможете удержаться от смеха. Ричард Прайор – большой мастер в этом деле. А Джонни Карсон создал на этой основе целую культуру. Стоило Джонни Карсону скорчить свою классическую лукавую мину, как аудитория уже начинала смеяться в предвкушении его очередной хохмы. А почему все смеются, когда Родней Дангерфильд говорит: «Возьмите мою жену»? В этих словах нет ничего забавного. Но эта фраза связана с настолько известным анекдотом, что достаточно кому-нибудь сказать ее, как собеседник разражается хохотом.

Позвольте мне привести вам один пример из того времени, когда я сумел в максимальной степени использовать имеющиеся в моем распоряжении зацепки. Джон Грайндер и я вели переговоры с руководством Вооруженных сил США о разработке целого комплекса новых тренировочных моделей, направленных на повышение эффективности различных родов войск. Генерал, который отвечал за эти переговоры, назначил нам встречу с заинтересованными командирами с целью выработки расписаний, расценок, мест проведения занятий и т. д. Мы встретились с ними в большом конференц-зале, значительную часть которого занимал огромный стол в форме подковы. Во главе стола было кресло, предназначенное для генерала. Оно в тот день пустовало, но было

совершенно ясно, что даже в отсутствие генерала это кресло вызывало почтительный трепет у всех собравшихся в комнате. Именно из этого кресла исходили беспрекословные команды. И Джон, и я намеренно несколько раз прошли за этим креслом и даже немного посидели в нем. Мы делали это до тех пор, пока на нас не перешла часть уважения, которое офицеры испытывали и к генералу, и к его символу. Поэтому, когда мы подошли к вопросу о стоимости контракта, которая нас устраивала, я стал позади генеральского кресла и своим самым решительным, командным голосом, вызвав в себе соответствующее физиологическое состояние, объявил им сумму контракта в случае удачи эксперимента. Ранее у нас были ожесточенные дискуссии вокруг этой цифры, но на этот раз никто не задал ни одного вопроса. Поскольку мы использовали зацепку в виде генеральского кресла, мы смогли «выбить» нужную сумму без всяких обсуждений и возражений. Переговоры закончились так, как будто я специально заказывал их результат. В большинстве важных переговоров на самом высоком уровне стороны активно пользуются подобными приемами.

Эта же методика используется многими профессиональными спортсменами. Они могут и не осознавать, что и как они делают, тем не менее они используют именно этот принцип. Спортсмены, известные как «бойцы насмерть» или «заводные», для которых ситуация «победить или умереть» является смыслом жизни, активно используют зацепки для получения самых выдающихся результатов. Теннисисты вызывают в себе свое самое продуктивное состояние, ударяя мячом о землю в определенном ритме или устанавливая соответствующий ритм дыхания перед исполнением подачи.

Я использовал аналогичный прием и переконтекстуализацию, работая с Майклом О'Брайеном, победителем Олимпийских игр 1984 года в плавании на 1500 метров. В качестве зацепки, которая должна была вызвать в нем прилив сил, я использовал звук выстрела стартового пистолета (вспомнив, что он мне ранее рассказывал о музыкальных стимулах, которые он использовал в успешном поединке со своим противником) с видом черной линии, нанесенной на дно бассейна и позволяющей пловцам ориентироваться. Результаты, которые он показал в этом своем пиковом состоянии, превзошли все его ожидания.

Давайте теперь посмотрим, каким образом надо создавать такие зацепки для себя или других. По сути, в этой процедуре всего два основных этапа. Сначала надо перевести себя или другого человека в специфическое состояние, в котором вы хотите зацепиться или зацепить другого. Затем вы должны постоянно и настойчиво подавать

специфический стимул в тот момент, когда это состояние достигает пика. Например, когда кто-то смеется, он находится в особо конгруэнтном состоянии – в этом процессе задействован весь его организм. Если в этот момент вы с определенной силой сожмете мочку его уха и одновременно подадите какой-нибудь звуковой сигнал несколько раз, то позднее вы сможете с помощью этого стимула (сжатие мочки и звуки) легко его рассмешить.

Научить цепляться за какое-нибудь положительное переживание из прошлого и использовать это для создания в человеке большей уверенности в себе в настоящем можно следующим образом. Попросите его мысленно вернуться в то состояние, чтобы ощутить его всем своим существом. Вы сразу же увидите изменения в его физиологии – в выражении лица, осанке, дыхании. Увидев, что это продуктивное состояние достигает своего пика, быстро подключайте специфический и уникальный стимул в течение нескольких раз.

Вы можете ускорить эту процедуру, если поможете человеку быстрее войти в продуктивное состояние. Например, пусть он покажет вам, какую он обычно принимает позу, когда находится в таком состоянии. И в момент изменения его позы подайте свой стимул. После этого можно попросить его показать, как он дышит, когда находится в продуктивном состоянии, и как только он начнет это делать, снова подайте тот же самый стимул. Затем спросите, что он обычно говорит самому себе, когда находится в продуктивном состоянии, причем пусть он скажет вам это именно таким тоном голоса, каким говорит в такие моменты. Когда он будет это делать, снова подайте тот же самый стимул (например, всякий раз нажимайте ему на плечо в одном и том же месте).

Самое важное в зацепках
Интенсивность состояния
Момент (пик переживания опыта)
Уникальность стимула
Точное воспроизведение стимула

Когда вы убедитесь, что зацепка уже создана, можно ее проверить. Сначала переведите нужного человека в исходное или нейтральное состояние. Самый простой способ – заставить его изменить физиологию или подумать о чем-нибудь другом. После этого, чтобы проверить прочность своей зацепки, введите ваш стимул и наблюдайте за результатом. Стала ли его физиология такой, какой была в то время, когда

он вспоминал о прошлом? Если да, то ваша зацепка работает эффективно, если нет, возможно, вы упустили что-то из следующих четырех моментов, необходимых для успешного выполнения этого процесса:

1. ***Чтобы зацепка оказалась эффективной, в момент ее ввода человек должен находиться в конгруэнтном ассоциативном состоянии, когда весь его организм задействован.*** Я называю это состояние интенсивным. Чем выше его интенсивность, тем легче укоренить зацепку и тем дольше она будет действовать. Если же человек в этот момент думает об одном, а ощущает совсем другое, то стимул окажется ассоциативно связанным с несколькими различными сигналами и потеряет свою эффективность. Кроме того, если человек видит эпизод, когда он чувствовал что-то, и вы пытаетесь зацепить его этим состоянием, то впоследствии воздействие на него постороннего стимула будет просто вызывать в его памяти такую же картину, но не переводить его организм и мозг в нужное состояние.

2. ***Вы должны подавать стимул в момент, когда продуктивное состояние достигнет пика.*** Если вы сделаете это слишком рано или слишком поздно, вы не захватите состояние в его самый интенсивный момент. Пиковое состояние переживания опыта можно обнаружить, наблюдая за тем, как человек переходит в определенное состояние и потом постепенно выходит из него. Можно также попросить его самого дать вам знать, когда он приближается к пиковому состоянию, чтобы использовать эту подсказку при определении нужного момента подачи стимула.

3. ***Надо обязательно выбирать уникальный стимул.*** Важно, чтобы зацепка подавала в мозг четкий и уникальный сигнал, чтобы он его ни с чем не спутал. Если человек переходит в определенное интенсивное состояние, а вы пытаетесь связать его, скажем, с определенным взглядом, которым вы смотрите на него в этот момент, то вряд ли такой стимул будет эффективным, поскольку взгляд – не столь уникальный стимул, и мозгу будет трудно выделить его на фоне других похожих. Рукопожатие тоже может оказаться неэффективным, поскольку мы довольно часто пожимаем друг другу руки, хотя, если выполнять рукопожатие каким-то особым способом (например, с определенной силой), этот стимул также может работать. Лучшие зацепки используют сразу несколько систем представления (визуальную, слуховую, кинестетическую и т. д.) одновременно, формируя уникальный сигнал, который гораздо легче распознается мозгом. Поэтому если ваш стимул состоит из рукопожатия и слова, сказанного особым тоном голоса, то он будет более эффективным,

чем только одно рукопожатие.

4. ***Чтобы зацепка сработала, стимул надо воспроизводить абсолютно точно.*** Если вы переводите человека в определенное состояние путем прикосновения к его плечу в определенном месте с определенной силой, позднее вы не сможете вызвать тот же эффект, если будете прикасаться к другой точке и с другой силой.

Если при использовании метода вы будете следовать этим четырем правилам, эффект вам обеспечен. Один из способов, которому я обучаю моих слушателей перед хождением босиком по раскаленным углям, – это как создавать в них такие зацепки, которые мобилизуют наиболее эффективные, положительные энергии. Я провожу их через процесс «кондиционирования», когда они сжимают пальцы в кулак в момент концентрации всех своих энергетических возможностей. Уже к концу первого занятия они сжимают пальцы в кулак и немедленно начинают чувствовать в себе всплеск продуктивной энергии.

Давайте сейчас проделаем одно простое упражнение. Встаньте со своего кресла и вспомните какой-нибудь эпизод из своей жизни, когда вы чувствовали абсолютную уверенность в себе, когда вы твердо знали, что сможете добиться всего, чего хотите. Переведите свой организм в те же самые физиологические условия, в которых он находился тогда. Примите точно такую же позу, в какой стояли тогда, когда были полностью уверены в себе. В момент достижения пика этого ощущения плотно сожмите пальцы в кулак и скажите «Да!» с максимальной силой и уверенностью. Старайтесь дышать так, как дышали тогда, когда были полностью уверены в себе. Снова сожмите пальцы в кулак и скажите «Да!» тем же самым тоном. Затем заговорите тоном человека, чувствующего себя необычайно уверенно. Войдя в состояние полностью, снова сожмите кулаки и скажите «Да!» точно таким же тоном. Если вы не можете вспомнить такой эпизод, подумайте, как бы вы себя чувствовали, как бы вы стояли, дышали, разговаривали, если бы находились в состоянии необыкновенной уверенности в себе. Я хочу, чтобы вы проделали упражнение, как и все другие упражнения из этой книги. Одно чтение вам не поможет. А если будете параллельно тренироваться, вы сможете творить настоящие чудеса.

Теперь, стоя именно в той позе, которая соответствует состоянию абсолютной уверенности в себе, в момент пика этого опыта, сожмите кулаки и скажите «Да!» самым уверенным и властным тоном. Вспомните о той энергии, которая имеется в вашем распоряжении, о тех необыкновенных физических и умственных ресурсах, которыми вы

владеете, и ощутите полный подъем и концентрацию этой энергии. Повторите это упражнение пять или шесть раз, всякий раз ощущая себя сильнее, создавая ассоциации в своей нервной системе между этим состоянием, сжатыми кулаками и словом «Да!». После этого измените свое состояние и физиологию. А теперь отвлекитесь, измените свое состояние, расслабьтесь. Потом вдруг сожмите кулаки и скажите «Да!» точно таким же тоном, как вы это делали, когда устанавливали в себе зацепку, и обратите внимание на изменение своих ощущений. Это упражнение следует проделывать снова и снова в течение нескольких следующих дней. Приводите себя в состояние наибольшей уверенности в себе и концентрации всех своих жизненных сил и в момент пика этого состояния сжимайте пальцы в кулаки.

Пройдет совсем немного времени, и вы обнаружите, что, выполняя простое физическое упражнение (сжимание пальцев в кулак), вы можете практически мгновенно усилием воли вызвать в себе состояние колоссального энергетического подъема. Возможно, это не произойдет с вами после одной-двух тренировок, но у вас обязательно получится, если будете настойчивы. Иногда удается прочно зацепить себя такой зацепкой уже после одного-двух дней, но это в том случае, если ваше состояние было достаточно интенсивным, а применяемые стимулы достаточно уникальными.

После того как вы зацепили себя подобным образом, попробуйте использовать этот прием во всех трудных ситуациях. Метод зацепок оказывается столь эффективным, потому что мгновенно вызывает к действию нервную систему. Традиционная медитация требует, чтобы вы остановились и сосредоточились. Даже сам перевод себя в мощную физиологию занимает определенное время и требует осознанных усилий. Зацепки же срабатывают мгновенно, позволяя мобилизовать все самые мощные ресурсы человека.

Как укоренять зацепку

1. Определите конкретный результат, ради которого вы хотите установить зацепку, и то конкретное состояние, которое окажет наибольшую поддержку в достижении нужного результата для вас и (или) других.
2. Выделите базовый опыт.
3. Выявите суть и введите собеседника в требуемое состояние посредством вербальных и невербальных моделей общения.
4. Используйте свою чувственную остроту для выявления того

момента, когда собеседник достигнет пика этого состояния, и на этом пике введите стимул, зацепку.

5. Проверьте прочность укоренения зацепки посредством:

а) изменения физиологии, чтобы разрушить состояние;

б) приведения в действие стимула (зацепки) и фиксации того, является ли нужное состояние реакцией на него.

Важно знать, что эффективность зацепок может легко повыситься, если их штабелировать – укладывать одну поверх другой, – добавляя один опыт использования высокоэнергетических состояний к другому, как бы накапливая общий багаж. Например, я включаюсь в одно из моих наиболее мощных и концентрированных состояний, переходя в физиологию и приняв позу, характерную для каратэ. В таком состоянии я уже совершил сотни прогулок по раскаленным углям, прыгал с высоких скал в горные реки и проделывал другие трюки, требующие смелости и выдержки. В каждой из этих ситуаций, чтобы собрать воедино все свои ресурсы, в пиковый момент своего опыта я начинал по-особому сжимать кулак. Поэтому и сейчас, стоит мне только сжать кулак таким образом, все мощные ощущения и продуктивные физиологические состояния мгновенно вызываются к жизни моей нервной системой. Это сильнее всякого допинга. В одно состояние вмещались ощущения, которые я испытывал, прыгая ночью со скалы на Гавайях, когда спал в Великих египетских пирамидах, плавал с дельфинами, ходил по раскаленным углям, дышал в условиях недостатка кислорода и выигрывал спортивные соревнования, – все сразу. Поэтому чем чаще я перехожу в это состояние и набираю новый, мощный, положительный опыт в нем, тем мощнее и сильнее укореняется во мне эта зацепка. Успех порождает новый успех. Сила и находчивость порождают еще более мощную силу и еще большую находчивость.

У меня к вам есть замечательное предложение: научите трех разных людей цепляться за их самые продуктивные состояния. Пусть они вспомнят время, когда чувствовали, что их переполняют силы. Убедитесь, что они полностью погрузились в те ощущения, и в этом их состоянии попробуйте несколько раз забросить придуманную вами зацепку. После этого отвлеките их внимание каким-нибудь разговором и, застав врасплох, проверьте прочность зацепки. Вернулись ли они в то состояние? Если нет, проверьте все четыре указания о том, как правильно это делать.

Если ваша зацепка не вызвала необходимое вам состояние, значит, вы что-то упустили из приведенных выше четырех пунктов. Возможно, вы

или кто-то другой не вошли полностью в достаточно конгруэнтное ассоциативное состояние. Возможно, вы попытались ввести стимул в неподходящее время, уже после того, как прошел пик этого состояния. Возможно, стимул не был достаточно четким или вы не точно его воспроизводили, когда пытались вызвать снова нужное состояние. Во всех этих случаях вам просто необходимы определенные навыки и сообразительность для выявления этих нюансов. Найдя погрешности, повторяйте все снова до тех пор, пока методика не начнет работать.

А вот еще одно задание: выберите для себя от трех до пяти различных состояний чувств, которые вы хотели бы всегда иметь наготове. Затем свяжите их зацепками с определенными частями своего тела, чтобы к ним всегда был прямой доступ. Допустим, вы испытываете постоянные трудности с принятием решений и хотите изменить себя в этом плане, то есть хотите стать более решительным. В качестве зацепки, с помощью которой вы сможете легко и быстро принимать решения, можете взять первую фалангу вашего указательного пальца. Вспомните такое время в своей жизни, когда вы были настроены чрезвычайно решительно, войдите мысленно в ту ситуацию и полностью ассоциируйтесь с ней, чтобы почувствовать все, что вы чувствовали тогда. Прежде всего примите то решение, которое вы приняли тогда. В момент пика этого опыта, когда вы будете чувствовать себя наиболее решительным, сожмите крепко первую фалангу указательного пальца и произнесите про себя какое-нибудь слово, например «Да!». Теперь вспомните какой-нибудь другой подобный опыт и на его пике сожмите фалангу указательного пальца точно с такой же силой и произнесите то же слово. Повторите это упражнение пять или шесть раз, чтобы соединить друг с другом серию мощных зацепок. А теперь вспомните то решение, которое вы должны принять. Затем возьмите себя за палец и введите в действие свою зацепку – вы теперь сможете легко и быстро принять нужное решение. Вы можете использовать фаланги других пальцев в качестве зацепки для чего-либо иного. Например, если захотите расслабиться. Я связал с фалангой своего пальца ощущение творческой способности, благодаря чему могу в считанные мгновения переходить от чувства усталости и подавленности к наиболее продуктивному состоянию. Не пожалейте времени и выберите пять таких состояний, установите их в себе с помощью зацепок, и вы будете получать истинное удовольствие от того, что владеете собственной нервной системой и можете вызывать нужные чувства с необыкновенной быстротой и легкостью. Не откладывайте это на потом, проделайте это прямо сейчас.

Система зацепок часто оказывается наиболее эффективной, когда

человек не знает, что они у него есть. В своей книге «Сохраняя веру» Джимми Картер дает исключительно полезный пример использования этого метода. Во время переговоров на высшем уровне по контролю за ядерным вооружением Леонид Брежнев просто потряс его, когда, положа руку на плечо Картера, сказал на сносном английском языке: «Джимми, если мы не договоримся, Бог нам этого не простит». Спустя много лет в своем интервью на телевидении Картер назвал Брежнева «человеком мира» и поведал эту историю. Рассказывая об этом, Картер поднял руку и прикоснулся к собственному плечу, сказав: «Я все еще ощущаю его руку на своем плече». Картер запомнил этот случай потому, что Брежнев поразил его, сказав фразу на английском языке и упомянув Бога. Будучи глубоко религиозным человеком, Картер не мог не проникнуться тем, что сказал ему партнер по переговорам. Но ключевым моментом было прикосновение Брежнева к его плечу. Интенсивность эмоций Картера и важность того вопроса, который тогда решался, были гарантией того, что Картер запомнит этот случай на всю оставшуюся жизнь.

Способы идентификации изменения психологического состояния
Отмечайте изменения в:
дыхании (место начала вдоха, паузы, ритм, глубина);
движении глаз;
положении нижней губы;
осанке;
мышечном тонусе;
величине зрачков;
оттенке цвета кожи (покраснение);
голосе (порядок слов, ритм, тембр, тональность, громкость).

Использование зацепок чрезвычайно эффективно для преодоления всевозможных страхов и для изменения поведения. Хочу привести вам один пример из работы моего семинара. Я прошу кого-нибудь, мужчину или женщину, у кого существуют трудности во взаимоотношениях с противоположным полом, встать и выйти на середину класса. В последний раз это был молодой человек, который довольно робко поднялся со своего места. Когда я спросил его, как он себя чувствует, разговаривая с незнакомой женщиной, то сразу же увидел на его лице болезненную реакцию на мой вопрос. Он сразу ссутулился, опустил глаза, и голос его начал дрожать. «Я чувствую себя очень неуютно в такие моменты», – признался он. Впрочем, он мог этого и не говорить. Его физиология

говорила красноречивее всяких слов. Я прервал его состояние, спросив, может ли он припомнить хотя бы один случай, когда чувствовал себя с женщиной раскованно, будучи уверенным, что успех на его стороне. Он кивнул, и я плавно и незаметно перевел его в то состояние. Я попросил его стать так, как он тогда стоял, дышать так, как он тогда дышал, заново почувствовать ту же уверенность, как тогда. Я попросил его думать только о том, о чем он думал в то время, когда был горд собой и уверен в себе, а также припомнить до мелочей все, что он говорил себе, находясь в том состоянии. В момент пика этого опыта я положил руку на его плечо.

Я повторил всю эту процедуру несколько раз. Всякий раз я старался убедиться в том, что он чувствует и слышит то же самое. Замечая, что его состояние достигло пика, прикасался к его плечу абсолютно одинаковым образом. Помните, что успех опыта зависит от точности повторения зацепки.

После этого я почувствовал, что реакция достаточно хорошо закрепилась и можно ее проверить. Я прервал его комфортное состояние и снова спросил, что он теперь думает о женщинах. И сразу же заметил, что он мгновенно начал возвращаться в свою физиологию подавленности. Плечи его снова ссутулились, дыхание стало поверхностным. Но, когда я прикоснулся к его плечу в том же месте, где я устанавливал зацепку, его корпус автоматически выпрямился, плечи расправились, то есть он перешел в продуктивную физиологию. Используя эту методику, я с интересом наблюдал за тем, как быстро человек способен перейти от отчаяния или страха к уверенности в себе.

На этой стадии опыта человек может прикоснуться к собственному плечу (или к любой другой точке, которую он выбрал для установки зацепки) и вызвать в себе нужное состояние в любой момент. Однако мы можем пойти еще дальше. Мы можем перенести это положительное состояние на те самые стимулы, которые ранее создавали чувство неуверенности, таким образом, что теперь эти же самые стимулы будут создавать чувство уверенности и избытка сил! Вот как это делается. Я попросил того молодого человека выбрать из аудитории привлекательную девушку, к которой прежде он не посмел бы даже подойти. Он колебался до тех пор, пока я не прикоснулся к его плечу. Он сразу как-то распрямился и подошел к самой симпатичной девушке. Я попросил ее выйти на середину класса. Я объяснил ей, что этот молодой человек сейчас начнет приставать к ней, а она должна резко осадить его.

Я еще раз прикоснулся к его плечу, переводя в мощную физиологию: его глаза загорелись, дыхание стало ровным и глубоким, плечи

распрямились. Он подошел к девушке и сказал: «Привет! Как дела?»

Она ответила недовольным тоном: «Оставь меня в покое!» Но это его не остановило. Раньше один строгий взгляд женщины заставлял его сникнуть. Сейчас же он просто улыбнулся в ответ. Я продолжал прикасаться к его плечу, а он продолжал свое наступление. Чем сильнее был ее отпор, тем увереннее он себя чувствовал. Он продолжал проявлять энергию и настойчивость даже после того, как я убрал руку с его плеча. Мне удалось создать новую нервную связь, которая теперь мгновенно приводила его в продуктивное состояние, как только он видел лицо этой хорошенькой девушки или встречал ее отпор. Наконец девушка сказала: «Почему ты не можешь оставить меня в покое?», на что он глубоким голосом проникновенно ответил: «Неужели ты не видишь, какая сила перед тобой?» Вся аудитория разразилась хохотом.

После этого он уже сам мог приводить себя в продуктивное состояние, и стимул, который раньше заставлял его съежиться (лицо симпатичной девушки и (или) ее отпор), теперь оказывал противоположное воздействие. Короче говоря, я перенес реакцию с прикосновения к его плечу на лицо этой девушки. Теперь ее отпор вызывал в нем спокойное, уверенное состояние, и чем сильнее был отпор, тем увереннее и спокойнее он становился. Очень интересно наблюдать за такими превращениями, особенно когда они происходят у вас на глазах в считанные минуты.

Конечно, вы можете спросить: «Да, но ведь это всего лишь семинар. А что же происходит в реальном мире?» Ничего особенного. В реальном мире устанавливаются те же самые отношения между стимулами и реакциями на них. После наших занятий люди выходят на улицу, встречаются с другими людьми – и результаты просто поразительные! Избавившись от своих страхов, они начинают развивать такие отношения с людьми, о которых ранее не могли и мечтать. По сути, в этом нет ничего удивительного. В конце концов все мы учимся так или иначе реагировать на отпор. Существует множество моделей таких реакций. Просто у вас сейчас появился новый комплект нервных реакций, из которого вы можете выбирать. Один молодой человек, который посещал наши семинары более двух лет назад, прежде панически боялся женщин. А теперь он модный эстрадный певец, которого окружает целая толпа восторженных поклонниц. Я использую тот или иной вариант этой ситуации на каждом своем семинаре «Революция ума», и в каждом случае наблюдаемые в человеке перемены всегда удивляют меня. Я также использую различные варианты этой методики, чтобы избавлять пациентов от всевозможных фобий.

Если вы делаете то же, что всегда, то у вас и получаться будет то же, что и всегда.

Народная мудрость

Очень важно знать, что такое зацепки, поскольку они постоянно окружают нас. Если вы будете знать, что происходит рядом с вами, то сможете противостоять этому или изменить по своему усмотрению. А если вам кажется, что события эти происходят без видимой причины, вы смиритесь с ними, хотя они и мешают вам жить. Вот простой пример. Предположим, у человека умер кто-то из близких и он находится в состоянии глубокой печали. На похоронах многие люди, выражая свои соболезнования подходили к нему и сочувственно прикасались к его левому плечу. Человек, находящийся в горе, связывает это состояние с подобным прикосновением, которое повторялось многократно и укоренилось в виде зацепки в его угнетенном состоянии. После этого даже по прошествии долгого времени, когда кто-нибудь прикасается к этому же месту с такой же силой, но уже совершенно в другом контексте, этот стимул может вызвать в человеке то же чувство печали, при этом он даже не поймет, почему загрустил.

Разве вам не приходилось испытывать нечто подобное? Когда грусть накатывается на вас и вы никак не можете понять причину этого состояния? Тем не менее можно смело утверждать, что причина кроется в вас самих. Возможно, вы даже не обратили внимания на негромко звучащую песню, которая донеслась до вас из чужого окна, ту самую, которая в вашем сознании неразрывно связана с кем-то, кого вы сильно любили, но кого больше нет в вашей жизни. Возможно, это был просто чей-то взгляд, смутно напомнивший его. Помните, что зацепки срабатывают без нашего сознательного участия.

Хочу познакомить вас с некоторыми методами, которые помогут вам справляться с негативными зацепками. Один из них заключается в том, что вы одновременно с ней устанавливаете в себе позитивную зацепку. Возьмите, например, чувство горя, ассоциативно связанное с прикосновением к левому плечу. Чтобы ему противостоять, вы привязываете чувство противоположного характера – например, чувство восторга – к аналогичной точке в правом плече. Если после этого вы включите в действие обе зацепки одновременно, заметите что-то невероятное: либо мозг замкнет обе нервные связи, создав нейтральное состояние, либо зацепка положительного характера победит, потому что наше сознание почти всегда выбирает более положительную реакцию.

Зацепки очень важны в установлении продолжительных близких отношений. Например, моя жена Бекки и я очень много путешествуем вместе, делясь своими идеями с людьми в разных странах. Общее дело сближает нас. Мы постоянно переводим себя в мощные продуктивные состояния, часто обмениваемся взглядами и прикасаемся друг к другу в пиковые моменты такого опыта, то есть когда во время наших путешествий видим или слышим что-нибудь особенно интересное. В результате наши отношения наполнены множеством положительных зацепок – наши взгляды, прикосновения вызывают в нас чувство любви и счастья. И наоборот, в случаях, когда муж с женой не могут друг друга переносить, во многом виноваты негативные зацепки, которые сформировались за их совместную жизнь. В истории каждой семьи бывают периоды, когда негативного опыта становится больше, чем позитивного. Если супруги часто видят друг друга, находясь в таких состояниях, их чувства соединяются с ними. Тогда бывает достаточно одного взгляда друг на друга, чтобы почувствовать отчужденность. Это особенно часто проявляется тогда, когда супруги часто ссорятся и в гневе обмениваются репликами, предназначение которых – обидеть и унизить партнера. (Вспомните здесь об использовании прерываний!) Эти интенсивные состояния связываются для каждого из них с обликом и лицом супруга. Естественно, спустя некоторое время у таких пар возникает желание проводить время с кем-нибудь другим, чей вид не вызывает такого потока негативных ассоциаций.

У нас с Бекки также был опыт подобного рода, когда однажды во время очередного путешествия мы приехали поздно вечером в одну гостиницу. У входа не было ни коридорного, ни носильщика, поэтому мы попросили регистратора, чтобы он распорядился припарковать нашу машину и занести наверх в номер наши вещи. Он сказал, что все будет выполнено и чтобы я не беспокоился. Мы с Бекки поднялись в свой номер и приготовились отдыхать. Но прошел час, а нашего багажа все не было. Короче говоря, выяснилось, что его украли, а в нем были кредитные карточки, паспорта, а также чек на крупную сумму на предъявителя, который я только что подписал. А ведь мы собирались в двухнедельную поездку! Можете представить, в каком я был состоянии. Я был расстроен и сердит и все поглядывал на Бекки, на лице которой отражались те же чувства. Прошло примерно пятнадцать минут, я начал успокаиваться. Что толку злиться, когда ничего не поправишь? Я изменил свое состояние и сразу же почувствовал себя лучше. Но прошло еще десять минут, я взглянул на Бекки и почувствовал, что мое дурное расположение духа

вернулось. Я определенно не чувствовал к ней никакой симпатии. Тогда я задумался и спросил себя: «Что же такое происходит?» Я понял, что связал все свои отрицательные чувства, вызванные пропажей вещей, с Бекки, хотя она-то уж точно совсем ни в чем не была виновата. Взглянув на нее снова, я почувствовал стыд и неловкость. А когда я рассказал ей о своих ощущениях, выяснилось, что и она испытывала аналогичные чувства в отношении меня. Что нам оставалось делать? Мы просто уничтожили наши зацепки и занялись таким приятным делом, которое всего через десять минут привело нас в отличное расположение духа, когда глядеть друг другу в глаза стало для нас просто наслаждением.

Вирджиния Сэтир, всемирно известный консультант по вопросам брака и семьи, использует в своей работе систему условных рефлексов и зацепок. Результаты, которых она добивается, просто поразительны. Моделируя ее работу, Бэндлер и Грайндер отметили, что существуют значительные различия между ее подходом и подходом психоаналитиков. Последние обычно считают, что корень этих проблем – в подавленных эмоциях и той злости, которую супруги испытывают друг к другу. По их мнению, супруги смогут себе помочь, если выскажут друг другу все, что думают и чувствуют, объяснят, от чего они приходят в ярость, и т. д. Можно представить, что произойдет, когда они начнут высказывать друг другу все свои претензии и обиды! Если врач поощряет их в этом, то тем самым он создает еще более сильные негативные зацепки, которые мгновенно срабатывают от одного только взгляда супругов друг на друга.

Я допускаю, что такая форма выражения скрытых чувств, которые человек держал в себе в течение длительного времени, может принести ему облегчение. И я не хочу сказать, что говорить правду противопоказано в отношениях между супругами. Я только не совсем верю, что подобным образом можно ликвидировать негативные зацепки. Часто в ссоре, сгоряча, мы говорим такие вещи, в которые не вкладываем подлинный смысл, при этом чем больше мы говорим таких вещей, тем горячее и накаленнее становится спор. Так как же отделить то, что сказано сгоряча, от того, что вы думаете на самом деле? Поэтому я бы еще хорошенько подумал, прежде чем помогать супругам входить в негативное состояние, когда они выясняют отношения. Вместо того чтобы изливать друг другу свои обиды, Вирджиния Сэтир просит своих пациентов взглянуть друг на друга так, как они смотрели в пору их любви. Она продолжает делать это на протяжении всего курса лечения, накапливая в каждом целый комплект положительных зацепок, так что видеть лицо супруга становится для них настоящим праздником. Находясь в таком состоянии, они могут легко решить все

проблемы путем спокойного и доброжелательного разговора, не нанося обид друг другу. Они начинают относиться друг к другу с такой заботой и лаской, что в них вырабатывается новая модель поведения, позволяющая легко решать все их проблемы в будущем.

Хочу предложить вам еще один мощный инструмент, с помощью которого можно избавляться от негативных зацепок. Давайте создадим для них положительный и мощный противовес. Всегда лучше начинать с положительного, а не с отрицательного: сталкиваясь с негативом, вы будете иметь в распоряжении прекрасное средство, которое поможет легко и быстро выйти из любого затруднения.

Вспомните какой-нибудь чрезвычайно мощный положительный опыт, который был в вашей жизни. Представьте, что вы берете этот опыт и все чувства, связанные с ним, и помещаете на ладонь правой руки. Почувствуйте их на своей ладони. Вспомните время, когда вы очень гордились собой, положите воспоминание о нем на эту же ладонь. А теперь вспомните такое время, когда вы были полны сил, счастливы, влюблены и любимы, и все эти ощущения приобщите к покоящемуся на правой ладони. Вспомните какой-нибудь эпизод, когда вы хохотали до коликов. Возьмите этот опыт и тоже положите на ту же ладонь, стараясь почувствовать все эти прекрасные эмоции, собранные в одном месте. Они взаимодействуют друг с другом. Сейчас обратите внимание на то, какую гамму цветов создали все эти собравшиеся воедино чувства. Просто запомните, какой цвет впервые пришел вам в голову. Обратите также внимание на форму этого конгломерата. Если бы вы попросили их зазвучать, какой бы звук они издали все вместе? Каковы эти эмоции на ощупь? Если бы они, посоветовавшись между собой, выступили с общим положительным лозунгом, обращенным к вам, как бы он мог звучать? Ощутите и получите удовольствие от всех этих чувств, после этого сожмите кулак, и пусть все эти чувства остаются там.

Сейчас откройте свою левую ладонь и положите на нее все негативные, угнетающие, огорчительные или злобные чувства, а также все, что вас беспокоит. Добавьте к этому все, чего вы боитесь, все, из-за чего вы нервничаете. Причем нет никакой необходимости все это там ощущать. Наоборот, старайтесь отмежеваться внутренне от всего этого – пусть оно остается на левой ладони как можно дальше от вас. Теперь я хочу перейти к оттенкам чувств этого конгломерата. Какого цвета все то, что собралось на вашей левой ладони? Если оно не имеет никакого цвета, представьте себе, какого цвета оно было бы, если бы имело цвет. Так же переберите оттенки других своих чувств. Какую форму все это может иметь? Тяжелое оно или легкое? Каково оно на ощупь? Какие звуки издает? Если бы оно обратилось к вам с одной фразой, как бы это звучало? Каким тоном эта фраза была бы произнесена?

А теперь мы начнем разделываться с отрицательными эмоциями. Я

называю это распрямлением зацепок. Вы можете проигрывать эту ситуацию любым способом, который представляется вам естественным. Можно взять краску, которой окрашены ваши положительные эмоции, что лежат на правой руке, представить себе, что она жидкая, и перелить ее в левую руку. Кричите, улюлюкайте при этом, дурачьтесь от души, наблюдая, как краска затапливает ваши неприятности, до тех пор, пока негативная зацепка в левой руке не приобретет цвет находящегося в правой руке положительного опыта.

Затем возьмите тот звук, который издает в левой руке негативное переживание, и направьте его в правую руку. Обратите внимание, как на это прореагирует правая рука. А сейчас возьмите все свои чувства, лежащие на правой руке, и перелейте их в левую, обращая внимание на то, что при этом в ней происходит. Соедините ладони вместе и подержите их так немного. Чтобы там все перемешалось. Сейчас цвет содержимого правой и левой ладоней должен быть одинаковым – такими же однородными должны быть эмоции.

Закончив эту процедуру, постарайтесь почувствовать тот опыт, который вы сложили в левую руку. Могу поспорить, что у вас будет такое чувство, будто вы стряхнули навсегда с этой руки всю собравшуюся там нечисть. Если с первого раза не получилось, попробуйте снова. Проделывайте это с различными оттенками чувств и с большей увлеченностью этой игрой. Как правило, после одной-двух попыток почти каждый может считать себя избавившимся от сильной негативной зацепки. В этом случае вы должны или чувствовать себя прекрасно, или иметь, по крайней мере, нейтральное ощущение относительно своего опыта.

Вы можете прибегнуть к этой процедуре, если были кем-то обижены и хотите переменить к этому человеку свое отношение. Вы можете представить его лицо смотрящим на вас с левой ладони, а лицо человека, который вам нравится, – с правой. Затем попеременно вглядывайтесь в лица этих людей, делая это все быстрее и быстрее, не задумываясь уже над тем, кого вы любите, а кого нет. Потом сожмите ладони вместе, замрите на мгновение. Подумайте о человеке, которого вы не любили. Сейчас вы уже должны почувствовать к нему симпатию или, по крайней мере, безразличие. Прелесть этого упражнения заключается в том, что его можно проделать буквально за считанные минуты, изменив при этом свои чувства к любому человеку! Я недавно проделал это трехминутное упражнение на семинаре с целой группой слушателей. Одна женщина в группе видела на правой ладони лицо человека, которого очень любила, а с ее левой ладони на нее смотрело лицо ее собственного отца, с которым она до того не

разговаривала почти десять лет. В результате она смогла нейтрализовать все свои негативные чувства к отцу. В тот же вечер она позвонила ему, и они проговорили до четырех утра. С тех пор они полностью восстановили свои отношения.

Надо быть очень осторожным, когда вырабатываешь отрицательное отношение детей к чему-либо. В основе этой процедуры – тоже создание зацепок. Например, мой сын Джошуа однажды отправился в школу, где в тот день группа социальных работников проводила беседу с детьми на волнующую многих тему. Детям была прочитана лекция о том, как опасно на улице принимать подарки и знакомиться с незнакомыми людьми (безусловно, очень важная и нужная лекция). Я не против того, чтобы моему сыну делались такие внушения. Но я категорически против формы, в которую это было облечено. Лекторы показали детям целый комплект слайдов вроде тех, что показывают взрослым в автошколах, когда обучают их правилам дорожного движения. Они показали фотографии изувеченных трупов излишне доверчивых детей. «Дети, – было им сказано, – если вы будете садиться в машины к незнакомцам, вас ждет это же». Очевидно, это были убежденные сторонники обучения на отрицательных примерах.

Результаты этой беседы оказались очень деструктивными, по крайней мере для моего сына, хотя, как я предполагаю, и для других детей тоже. Фактически они внедрили в его подсознание фобию. Мой сын живо представил себе эту ужасную картину убийства, которая связалась в его сознании с дорогой из школы домой. В тот день он наотрез отказался возвращаться домой пешком, пришлось забирать его из школы на машине. В последующие два или три дня он вскакивал по ночам от кошмаров и отказывался ходить в школу даже в компании сестры. К счастью, я знал принципы того, как вызвано было в нем это поведение. В то время меня не было в городе, но, когда я вникнул в ситуацию, рассказанную мне по телефону, я провел с сыном ряд занятий и избавил его от этой фобии тут же, прямо во время телефонного разговора. На следующий день он пошел в школу самостоятельно, уверенный в себе, полный сил и энергии. Он перестал бояться похищения – он знал, чего нужно избегать и как обеспечить свою безопасность. Но он также знал, что жизнь полна радости и нет смысла жить в страхе.

Люди, проводившие ту беседу, имели только благие намерения. Однако искренность заблуждения не есть оправдание вреда, который может быть причинен по причине недостаточного понимания последствий, вызванных зацепками. Поэтому всегда обращайте внимание на последствия своих поступков, особенно если речь идет о детях!

Давайте проделаем еще одно упражнение. Переведите себя в мощное, продуктивное состояние и подберите для этого состояния наиболее подходящий, воодушевляющий вас цвет. Проделайте то же самое с формой и звуком, которые для вас ассоциируются с наиболее мощным, продуктивным состоянием. Вспомните фразу, которую вы повторяли про себя, когда чувствовали себя чрезвычайно счастливым, сосредоточенным и сильным. Затем подумайте о каком-нибудь негативном переживании: о человеке, которого вы терпеть не можете, о чем-то, что вас пугает, и т. п. В своем сознании оберните положительным покрывалом свой негативный опыт. Это следует делать с безусловной уверенностью в том, что вы сможете спрятать внутри этого положительного покрывала весь свой негативный опыт. Затем возьмите соответствующий позитивному состоянию цвет и окрасьте этим цветом негативную зацепку, стараясь нанести так много краски, чтобы зацепка растворилась в ней. Старайтесь постоянно слышать звук и чувствовать ощущения, характерные для вашего позитивного состояния. Когда отрицательная зацепка начнет растворяться в море вашего любимого цвета, произнесите фразу, которая всегда укрепляет вашу силу. Что вы теперь можете сказать о той негативной ситуации? Скорее всего, вы сами удивитесь, что когда-то она способна была выбить вас из колеи. Проделайте это упражнение с тремя другими негативными опытами, после этого повторите эксперимент на ком-нибудь из друзей.

Если вы все это просто читаете, упражнения вам покажутся по меньшей мере странными, даже глупыми. Но если вы их проделаете, то ощутите невероятную силу, которая теперь в вашем распоряжении. Это и есть ключевая составляющая успеха: *способность исключать из своего окружения все те зацепки, которые могут привести вас в негативное или непродуктивное состояние, установив на их место такие зацепки, которые вызывают в вас и других людях положительные, высокопроизводительные состояния.* Это можно сделать, составив таблицу основных зацепок – положительных и отрицательных, – которые встречаются в вашей жизни. Возле каждой сделайте пометку, какой стимул заставляет ее срабатывать: визуальный, аудитивный или кинестетический. Теперь, когда вы познакомились со своими зацепками, вам будет легко распрямлять негативные и наилучшим образом использовать позитивные.

Только подумайте, сколько добра вы сможете сделать, если научитесь зацеплять положительные состояния не только в себе, но и в окружающих. Представьте себе, что вы поговорили со своими коллегами, привели их в высокопроизводительное, продуктивное состояние, привязав его к какому-

то выражению вашего лица или интонации голоса, которые вы сможете воспроизводить в будущем. Через какое-то время вы сможете легко вызывать это положительное состояние в своих сослуживцах в любую минуту. Работа станет более производительной, предприятие получит дополнительную прибыль, и все станут чувствовать себя гораздо счастливее. Подумайте о той силе, которую вы приобретете для своей собственной жизни, если научитесь превращать те вещи, которые вас беспокоят, в мощные положительные стимулы и ресурсы. Вы можете все.

Позвольте мне высказать еще одну мысль, которая касается не только роли зацепок, но и всех тех методов, с которыми вы познакомились. По мере того как человек овладевает ими, он начинает ощущать в себе невероятную синергию, чувство постоянного роста. Как камень, брошенный в спокойную гладь пруда, вызывает расходящиеся круги все большего и большего диаметра, так и успех, достигнутый в результате применения каждого из этих методов, порождает большие и большие успехи. Вы должны были уже получить сильное и ясное представление о том, насколько могущественны все эти методы. Я искренне надеюсь, что вы будете пользоваться ими не только сегодня, но и в дальнейшей своей жизни. Точно так же как связанные с каратэ зацепки моих поз становятся сильнее, чем больше я их эксплуатирую, так и вы сможете наращивать свою личную мощь с каждым вновь познанным и отработанным методом.

Существуют тонкие фильтры человеческого опыта, которые влияют и на наше восприятие мира, и на то, что мы делаем или не делаем в этом мире. Эти фильтры влияют и на зацепки, и на все остальное, о чем мы говорили в этой книге.

Часть III. Лидерство – вызов совершенству

18. Иерархия ценностей – мерило успеха

Музыкант должен создавать музыку, художник – рисовать, поэт – слагать стихи, если, конечно, они хотят жить в мире с самими собой.

Абрахам Маслоу

Любая сложная система, будь то заводской станок, компьютер или человек, должна быть конгруэнтной. Все ее части должны работать в унисон, каждое действие должно поддерживаться другим действием, если мы хотим, чтобы система работала эффективно. Если эти действия не синхронизированы, машина в конце концов выйдет из строя.

Человек не исключение из этого правила. Мы можем научиться самому эффективному поведению, но, если такое поведение не поддерживает наши самые глубинные потребности и желания, если оно вступает в конфликт с другими важными для нас вещами, возникает внутреннее противоречие, мы теряем конгруэнтность, которая необходима нам для достижения больших успехов. Если человек получает одно, но втайне стремится к чему-то другому, он не будет до конца счастлив и удовлетворен достигнутым. Или, если человек достигает поставленной цели, но ради нее ему пришлось поступиться своими убеждениями, внутренний конфликт неизбежен. Для того чтобы по-настоящему совершенствоваться, расти и процветать, нам надо твердо придерживаться определенных правил, выработанных человечеством за его историю, а главное – надо иметь четкие критерии того, что такое успех и что такое неудача. В противном случае у нас будет все, а мы будем чувствовать себя нищими. Поэтому мерилом успеха я называю шкалу ценностей.

Что же такое шкала ценностей? Говоря проще, это наши внутренние, глубоко личные, индивидуальные убеждения относительно того, что является для нас самым главным. Шкала ценностей – это система наших убеждений о том, что правильно и что неправильно, что такое добро и что такое зло. Маслоу говорил о людях искусства, но это понятие универсальное. Шкала ценностей нам нужна для того, чтобы двигаться вперед. Если у нас ее нет, мы не будем чувствовать себя конгруэнтными, цельными. Это чувство цельности нашей личности вырастает из осознания того, что все наши сегодняшние действия устремлены к реализации наших

высших целей. Система ценностей определяет также то, от чего нам следует держаться подальше. Она определяет весь стиль нашей жизни, нашу реакцию на любой жизненный опыт. Это что-то вроде уровня исполнения команд в компьютере. Вы можете вводить в него любую нужную вам программу, но, воспримет ли он ее, станет ли он ее использовать, зависит от того, как исполнительный уровень был запрограммирован на заводе-изготовителе. Ценности представляют собой такой исполнительный уровень суждений человеческого мозга.

Начиная с того, как вы одеваетесь, на какой машине ездите, на ком вы женитесь (если женитесь), и кончая тем, как вы воспитываете своих детей, какому делу служите, как зарабатываете на жизнь, – на все оказывает влияние ваша шкала ценностей. Она представляет собой базу, которая определяет ваши реакции на любую жизненную ситуацию. Она является ключом к пониманию, предсказыванию вашего собственного поведения и поведения других – тем главным ключом, который помогает нам волшебным образом открыть характер.

Итак, откуда же они берутся эти инструкции насчет того, что правильно и что неправильно, что такое хорошо и что такое плохо, что следует делать и чего делать не следует? Поскольку ценности являются специфическими, высокоэмоциональными, взаимосвязанными убеждениями, они берутся из тех же самых источников, которые мы обсуждали ранее в главе, посвященной вере и убеждениям. Прежде всего это ваше окружение, среда, в которой вы выросли. Ваши отец и, особенно в традиционных семьях, мать играют самую главную роль в программировании большинства ваших первоначальных ценностей. Они постоянно сообщают вам о своих ценностях, давая понять, кем они хотят вас вырастить, что бы они хотели от вас услышать или что бы они хотели, чтобы вы сделали, во что верили и т. д. Если вы принимаете их ценности, то будете вознаграждены: вас погладят по головке и скажут, что вы хороший мальчик (или хорошая девочка). Если вы отвергаете их, у вас возникнут проблемы: все будут вас считать непослушным ребенком. В некоторых семьях упорствующих в непослушании детей наказывают ремнем.

Таким образом, большинство наших ценностей программировалось с помощью метода поощрения и наказания. По мере того как мы подрастали, группы сверстников становились для нас еще одним источником ценностей. Когда мы впервые знакомились с другими детьми на улице, мы замечали, что их ценности отличались от наших. Мы смешивали свои ценности с их ценностями, подстраиваясь под них, поскольку, если бы мы этого не делали, они могли бы нас поколотить или, что еще хуже,

отказаться с нами играть. Всю жизнь у нас были герои (или, возможно, антигерои) из нашего же окружения. Поскольку мы восхищались их подвигами, мы впитывали в себя и их ценности. Многие подростки первоначально приобщались к наркотикам, потому что их кумирами были музыканты, о которых говорили, что они наркоманы. К счастью, сегодня многие деятели искусств, осознав свою ответственность и свои возможности влиять на формирование шкалы ценностей огромного количества людей, стараются показать всем, что они не употребляют и не поддерживают потребление наркотиков. Многие артисты стали инициаторами движений за перемены к лучшему в нашем несовершенном мире. Этим они способствуют формированию шкалы ценностей у множества людей. Они собирают огромные средства на борьбу с голодом, от которого по-прежнему умирает множество людей, пропагандируют сочувствие к страданиям других. Многие люди, которые ранее не задумывались об этом, во многом изменились, когда познакомились с биографиями своих кумиров – Брюса Спрингстина, Майкла Джексона, Боба Дилана, Стиви Уандера, Дайаны Росс, Лайонела Ричи и других, – которые внушали им ежедневно и прямо и через свою музыку и видеофильмы, что люди умирают от голода, болезней и нищеты и что этому пора положить конец. В следующей главе мы обсудим более подробно, каким образом рождаются движения. А пока я хочу подчеркнуть, какую силу имеют средства массовой информации в формировании общественного мнения, создании человеческих ценностей и поведения.

Не одни кумиры нашей молодости определяют наши ценности. Процесс этот происходит постоянно, в частности, на работе, где применяется та же самая система наказаний и поощрений. Мы усваиваем ценности наших начальников и наших коллег. Если вы не разделяете ценностей своего шефа, о каком продвижении по службе может идти речь? А если вы отвергаете ценности всего коллектива, то лучше сразу уходите с этой работы. Школьные учителя постоянно проповедуют ценности общества, в котором нам предстоит жить, используя все ту же систему наказаний и поощрений.

Наши ценности меняются, когда мы изменяем наши цели или представления о самих себе. Если вы поставили перед собой цель стать президентом компании, то, когда вы достигнете ее, вы будете зарабатывать больше денег и престиж ваш значительно повысится. Ваши представления о том, сколь напряженно вы теперь должны будете работать, могут измениться так же, как и ваши старые представления о том, что такое

приличная машина. Даже люди, с которыми вы проводили свободное время, возможно, не будут вас устраивать, так как уже не будут соответствовать вашему статусу. Вы уже не сможете позволить себе выпить кружку пива со старыми приятелями, а будете потягивать «Перрье» в дорогом ресторане с тремя другими боссами своей фирмы, обсуждая вопросы дальнейшего расширения бизнеса.

Впрочем, не все так просто. Ваша машина, ваш дом, ваши друзья, ваше дело – все это, конечно, отражает ваше представление о самом себе и о вашем месте в этом мире, но не так прямо. Порой наши вещи представляют собой то, что специалист в области промышленной психологии доктор Роберт Мак-Мерри назвал «перевернутыми эго-символами», которые также демонстрируют наши ценности. Например, то, что миллионер ездит на старенькой, видавшей виды машине, еще не означает, что он невысокого мнения о себе или что он скряга, который экономит на бензине. Просто он, может быть, хочет доказать этим себе и другим, что он не такой, как все, что он презирает роскошь.

Я думаю, теперь вы убедились, как важно знать, что мы считаем своей шкалой ценностей. Многие из наших ценностей подсознательные. Поэтому люди часто не могут объяснить, почему они делают то, а не другое, а просто чувствуют, что надо поступить именно так. Люди обычно относятся подозрительно к тем, чьи ценности отличаются от их собственны х. Большинство конфликтных ситуаций, с которыми мы сталкиваемся в жизни, являются результатом конфликта ценностей, и возникают они как на межличностном, так и на межнациональном уровне. Почти всякая война есть война за ценности. Вспомните ситуацию на Ближнем Востоке, в Корее, Вьетнаме и т. д. А что происходит, когда одна страна покоряет другую? Завоеватели начинают подстраивать чужие ценности под свои.

Не только разные страны и разные люди имеют разные ценности, но и каждый отдельный человек считает, что некоторые его ценности важнее других. Почти для каждого из нас существует определенная иерархия ценностей, и среди них одна, которая кажется нам важнее всего на свете. Для некоторых людей это может быть честность, для других – дружба. Некоторые могут солгать, чтобы защитить друга, хотя честность для них столь же важна, как дружба. Почему? Значит, на их шкале ценностей дружба стоит выше честности. Вы можете высоко ценить свою деловую карьеру, но семья для вас тоже важна. В результате может возникнуть внутренний конфликт: вы обещали провести вечер вместе, но вдруг подвернулось выгодное дело. Разрешение конфликта будет зависеть от того, что в данный момент вы ставите выше. Поэтому не говорите пустых

слов о приоритете дела или семьи, а просто решите, каковы ваши истинные ценности. Тогда, возможно, впервые в жизни вы поймете, почему делаете то, а не другое, или почему другие поступают так, а не иначе. Ценности – наиболее важные инструменты для понимания жизненной ориентации человека.

Для того чтобы успешно и эффективно взаимодействовать с людьми, мы должны знать, что для них является наиболее важным, то есть какова их иерархия ценностей. Человеку порой бывает трудно понять основные мотивы поступков других людей, если он не имеет представления о том, что для них наиболее важно, а что наименее. Но, если он узнает это, он сможет с высокой точностью предсказать их реакции на те или иные обстоятельства. Если вы знаете свою собственную иерархию ценностей, вы в состоянии легко разрешить любой конфликт в отношениях или любые внутренние противоречия, которые вызывают этот конфликт.

Нельзя добиться личного успеха, если не сверяться постоянно со своей шкалой ценностей. Иногда полезно научиться выбирать среднее между существующими ценностями, находящимися в конфликте. У человека могут возникнуть проблемы с поступлением на высокооплачиваемую работу, если ему с детства внушали, что деньги – это зло. И здесь вы не решите проблему, сконцентрировавшись на самой работе и не обращая внимания на деньги. Здесь проблема затрагивает подсознательный уровень, ибо конфликт происходит именно на нем. Переведя конфликт на уровень сознания, вы получаете возможность решить его. Человек не может сконцентрироваться на работе, так как его высшей ценностью является семья, а он тратит все свое время на выполнение этой работы. В этом случае он должен поработать с ощущением неконгруэнтности, которое является результатом конфликта. Переконтекстуализация и отыскание истинной причины могут существенно помочь. У вас может быть миллиард долларов, но, если вы живете в конфликте со своими ценностями, вы не будете счастливы. Мы видим это постоянно: люди, обладающие богатством и властью, не живут, а существуют. С другой стороны, вы можете быть беднее церковной крысы, но, если вы живете в соответствии со своей шкалой ценностей, то будете чувствовать себя вполне счастливым.

Важно не то, какие ценности истинные или ложные. Я не собираюсь навязывать вам свои принципы. Важно понять, в чем суть ваших ценностей, чтобы они направляли, мотивировали и поддерживали вашу жизнь на самом высоком уровне. У каждого из нас есть ценность, которую мы ставим превыше всего. Это может быть свобода, это может быть

любовь, это может быть счастье. Возможно, вы прочли этот перечень и сказали себе: «Я хочу всего этого, и желательно сразу». Большинство из нас хочет того же. Но мне кажется, что и здесь должна быть иерархия. Один ищет в любви плотских радостей, другой – духовного общения, третий – чувства защищенности. Большинство же людей абсолютно незнакомы со своей иерархией ценностей. У них есть смутное чувство ожидания любви или стремления к счастью, свободе, но у них нет понятия о том, как все это стыкуется друг с другом. Провести же различия этих понятий чрезвычайно важно. Ведь они определяют, будут ли выполнены самые глубокие потребности человека. Вы не сможете удовлетворить нужды другого человека, если не будете знать, в чем они состоят. Вы будете не в состоянии помочь другим и себе самому разрешать свои внутренние конфликты, если не поймете иерархию ценностей и не будете знать, какие из них вступили в конфликт. Первый шаг к их пониманию – выявить их.

Как же можно выявить свою собственную или чью-то иерархию ценностей? Во-первых, следует ограничить круг ценностей, которые нас интересуют. То есть нужно вставить их в определенный контекст. Они легко разбиваются на категории. У нас обычно разные ценности, касающиеся работы, отношений с другими людьми или семьи. Например, вы интересуетесь тем, какую роль играет в жизни определенного человека семья. Можно спросить его: «Что самое ценное для вас в семейных отношениях?» Спрашиваемый может ответить: «Чувство взаимной поддержки». Тогда вы можете спросить: «А почему поддержка так важна для вас?» Он может ответить: «Она доказывает, что меня любят». Затем вы спрашиваете: «А что хорошего в любви?» Он может ответить: «Она создает во мне чувство радости». Продолжая спрашивать снова и снова примерно таким образом: «Что же самое главное?», вы можете выяснить его шкалу ценностей.

Затем, чтобы получить четкое представление о чьей-то шкале ценностей, вам нужно составить список таких понятий и сравнить их между собой. Спросите: «Что для вас наиболее важно: чувствовать поддержку или испытывать радость?» Если он скажет: «Испытывать радость», то, очевидно, радость стоит выше в его иерархии ценностей, чем чувство локтя. Затем можно спросить: «Что важнее для вас: испытывать радость или быть любимым?» Если ответ будет: «Испытывать радость», тогда из этих трех ценностей радость будет на первом месте. Затем спросите: «Что важнее для вас: быть любимым или чувствовать поддержку?» Человек может посмотреть на вас с удивлением и ответить:

«Для меня важно и то и другое». В этом случае вы должны не останавливаться, а продолжать: «Понятно, но что все-таки для вас важнее: чтобы вас любили или поддерживали?» Он может ответить: «Да, пожалуй, для меня важнее, чтобы меня любили». Итак, теперь вы знаете вторую по приоритету ценность этого человека, то есть вы можете записать для себя, что следующим после радости в его шкале ценностей стоит любовь, а на третьем месте – поддержка. Такое упражнение можно проводить с любым по объему перечнем ценностей, чтобы понять, что важнее всего для вашего собеседника и какова относительная значимость для него различных ценностей. В нашем случае испытуемый чувствует сильную личную привязанность, даже если и не чувствует поддержки. Возможно, другой предпочтет поддержку любви (и вы будете удивлены, что многие люди именно так и поступают). Этот человек не поверит в любовь другого человека, если не почувствует в нем поддержку и опору.

Если человек не встречает понимания в отношении первостепенных ценностей, он прерывает отношения. Например, если поддержка стоит номером один в перечне ценностей какого-нибудь человека, но он поддержки не чувствует, он может прекратить отношения с любимым человеком. А тот, у кого поддержка стоит третьим, четвертым или пятым номером, а любовь – первым, никогда не порвет отношения с любимым человеком, даже если будет знать, что он его предает.

Я уверен, что вы легко сможете указать на некоторые компоненты межличностного общения, которые цените больше всего. Перечислю наиболее важные из них:

_____ Любовь	_____ Вызов
_____ Экстаз	_____ Творчество
_____ Взаимопонимание	_____ Красота
_____ Уважение	_____ Притягательность
_____ Радость	_____ Духовное единство
_____ Внутренний рост	_____ Свобода
_____ Поддержка	_____ Честность

В этом списке все понятия – очень важные ценности. Конечно, вы можете найти много других, более важных, чем перечисленные. Если у вас такие есть, допишите их в список.

А теперь расположите все эти ценности по приоритетам, пометив номером первым наиболее важную для вас, а номером четырнадцатым –

наименее важную.

Вы нашли это упражнение трудным? Если вы никогда не строили иерархических систем, то ранжирование может показаться вам утомительным и сложным из-за большого количества единиц[16]. Поэтому давайте сравнивать ценности по парам, определяя, какая из них важнее другой.

Давайте начнем по списку с первых двух. Что важнее для вас: любовь или экстаз? Если ответом является «любовь», то важнее ли она, чем взаимопонимание? Вам нужно пройти таким образом по всему списку, выясняя, что для вас является наиболее ценным, то есть что вы можете поставить номером первым. Если вы не нашли ничего более ценного, чем любовь, то именно это понятие должно возглавить иерархию. Теперь переходите к следующему слову в этом списке. Что для вас важнее: экстаз или взаимопонимание? Если вы выбираете первое, то продолжайте сравнивать его со всеми понятиями, расположенными ниже, до последнего. Если какое-то из понятий является для вас более важным, чем экстаз, поставьте его на второе место и продолжайте сравнение в таком же порядке.

Например, если взаимопонимание для вас важнее экстаза, вам следует продолжать спрашивать себя: «Что для меня важнее: взаимопонимание или уважение?» Если взаимопонимание важнее, тогда спросите: «Взаимопонимание или удовольствие?» Если для вас нет ничего важнее взаимопонимания, то именно это слово будет стоять вторым в иерархии. Если же какое-то другое понятие оказалось важнее взаимопонимания, то его следует сравнить с оставшимися понятиями, пока список не закончится.

Например, если вы сравнили взаимопонимание со всеми понятиями в этом списке и дошли до его конца, то есть до понятия «честность», и это понятие для вас оказалось более важным, чем взаимопонимание, то вам нет смысла сравнивать честность с творчеством, поскольку творчество не столь важно для вас, как взаимопонимание. Теперь мы знаем, что честность важнее для вас, чем взаимопонимание, но взаимопонимание окажется наверняка выше творчества или любого другого понятия в этом списке, которое уступает ему. Чтобы закончить формирование иерархии, повторите весь этот процесс, взяв за точку отсчета все остальные слова списка.

Как видите, ранжирование не всегда простое дело. Некоторые из понятий имеют очень тонкие различия, которые мы с вами не привыкли определять. Если вам трудно провести грань между явлениями, задавайте

себе уточняющие вопросы. Например, вы задаете вопрос: «Что важнее для меня в любви: экстаз или ощущение внутреннего роста?» И отвечаете: «Дело в том, что, когда я ощущаю, что расту, я испытываю экстаз». Тогда необходимо спросить: «Что я понимаю под ощущением собственного роста и под экстазом?» Если, предположим, вы ответите: «Экстаз означает для меня сильное чувство внутренней радости, а рост – преодоление себя», тогда сразу же можете спросить: «Что для меня важнее: преодолевать препятствия или радоваться преодолению?» Тогда вам будет легче принять решение.

Если разница все еще не ясна, спросите, что произойдет, если вас лишить одной из сравниваемых ценностей: «Что бы я предпочел: чтобы из моей любви ушел экстаз, но ощущение духовного роста осталось, или наоборот?» В этом случае вы уж наверняка извлечете информацию, необходимую для выявления наиболее важных понятий.

Составление собственной шкалы ценностей – одно из наиболее ценных упражнений, которые вы можете извлечь из этой книги. Не пожалейте времени и прямо сейчас выясните, что для вас самое главное во взаимоотношениях с любимым человеком. А еще лучше, если вы ему поможете составить его собственную шкалу. Благодаря этому вы сможете лучше узнать самые глубокие потребности друг друга. Составьте список компонентов, которые вы считаете для себя наиболее важными в ваших взаимоотношениях, например притягательность, радость, родство душ или взаимоуважение. Чтобы расширить этот список, можете спросить: «А почему так важно взаимоуважение?» Ваш партнер может ответить: «Это самое главное в любви». Вот вам уже и ценность номер один. Или он может ответить: «Когда я чувствую уважение, я ощущаю себя единым с другим человеком». Вот у вас появилось еще одно слово в списке – «единение». Вы можете сразу же уточнить: «А в чем состоит важность единения?» Он может ответить: «Без этого нет любви». Продолжайте выяснять: «А что для тебя важно в любви?» и т. д., пока не убедитесь, что у вас получился список ценностей, которые вы считаете самыми важными в ваших отношениях. Теперь расположите эти понятия по иерархии способом, описанным выше. Сравнивайте пары понятий ценности, пока не получите четкого представления об их иерархии.

После того как вы создали иерархию ценностей относительно личных взаимоотношений, проделайте то же самое в отношении вашей работы. Продумайте контекст и начинайте выяснять: «Что для меня самое важное в работе?» Если для вас в работе самое главное творчество, тогда должен последовать закономерный вопрос: «А почему творчество так важно для

меня?» Ответ может быть такой: «Когда я творю, я ощущаю внутренний рост». «А почему важно постоянно расти?» Продолжайте дальше сами. Если вы – родитель, попытайтесь представить себе шкалу ценностей ваших детей. Выяснив, что их по-настоящему мотивирует, вы можете получить в свое распоряжение уникальные средства для более продуктивного выполнения родительских обязанностей.

Итак, что же вы открыли для себя? Каково ваше отношение к списку, который вы только что составили? Насколько он точен, по вашему мнению? Если нет, то вводите дополнительные единицы, пока он вас не удовлетворит. Многих людей поначалу удивляют выявленные ими высшие ценности, но после внимательного изучения они начинают понимать, почему делают в жизни то, что делают. Теперь они знают свои высшие приоритеты в работе и в личной жизни и поэтому могут направлять свою энергию на достижение поставленной цели.

Составление собственной иерархии ценностей – еще не все. Как вы скоро в этом сами убедитесь, люди часто имеют в виду разные вещи, говоря о ценностях. Теперь, когда вы получили представление о своей шкале ценностей, давайте разберемся, что значит каждое из этих понятий.

Если для вас самая главная ценность в человеческих взаимоотношениях – любовь, спросите себя: «Что значит быть любимым?» Или: «Что заставляет вас любить другого?» Или: «Как вы узнаете, что вас не любят?» Старайтесь задавать вопросы и отвечать на них с максимально возможной точностью, по крайней мере тогда, когда имеете дело с первыми четырьмя понятиями в своей иерархии. Само по себе слово «любовь» имеет для вас, возможно, десятки значений, и надо постараться их все выяснить. Это непростое дело, но если вы постараетесь, то научитесь четко определять, чего хотите от жизни и как узнать о том, исполняются ли ваши желания.

Конечно, нет смысла тратить всю жизнь на то, чтобы составлять полномасштабную картину ценностей для всех, кого вы знаете. Насколько точной вы хотите видеть ее в отношении конкретного человека, зависит от характера ваших взаимоотношений. Если вы анализируете отношения с супругом, которые будут длиться всю вашу жизнь, то вам, наверное, захочется знать абсолютно все о ценностях этого человека. Если же вы, например, тренер, пытающийся максимально мотивировать своего подопечного, или бизнесмен, рассматривающий потенциальные возможности своего клиента, то и в этом случае вам необходимо знать их систему ценностей, но уже не столь глубоко, достаточно иметь представление о ней. При всяком взаимодействии между людьми, отдаем ли мы в этом отчет или нет, мы ожидаем друг от друга определенных

действий и судим о них исходя из наших собственных ценностей. Для того чтобы оказывать на своего партнера целенаправленное воздействие, надо привести ваши ценности к общему знаменателю.

Выяснять приблизительную картину чьих-то ценностей можно в обычном разговоре. Самый простой, но бесценный метод в этом деле – просто внимательно слушать собеседника, обращая внимание на те слова, которые он использует. Люди склонны сами выдавать тем или иным способом, что занимает высшее место в их иерархии ценностей. Например, двое могут делиться своими впечатлениями об успешно проведенном мероприятии. Один может говорить, в каком восторге он был и насколько это способствовало его творческому росту, а другой в весьма сдержанных тонах может обмолвиться, что получил большое удовольствие, чувствуя себя членом спаянного коллектива. Уже из этих оценок можно получить достаточно ясные подсказки, какие ценности для них важнее всего и как следует поступать, чтобы их мотивировать или взволновать.

Выявление ценностей важно как в бизнесе, так и в личной жизни. Существуют такие ценности, которые мы пытаемся отыскать в своем труде. Они заставляют нас взяться за работу, и если мы не находим их, то бросаем эту работу. Для некоторых людей это могут быть деньги. Достаточно платить им как следует, и они будут дорожить своей работой. Однако для очень многих это может быть что-то еще, например творчество, честолюбие, возможность совмещать работу с заботой о семье и т. д.

Руководителю очень важно знать высшие ценности своих подчиненных. Чтобы их выяснить, прежде всего надо узнать, что заставило их поступить на эту работу. Допустим, служащий ответил: «Творческая обстановка». Вы можете пополнить список того, что для него важнее всего в работе, продолжая спрашивать: «А что еще для вас важно?» Затем вам не мешает выяснить, что может заставить его уйти с этой работы. Предположим, ответ будет такой: «Недостаток доверия». Вы можете продолжать разговор в таком направлении: «А что могло бы вас заставить остаться даже в условиях дефицита доверия?» Некоторые люди могут сказать, что никогда не останутся в организации, где им не доверяют. Если так, то вот их высшая ценность, то, что может оставить их на работе, – доверие. Кто-то может сказать, что останется на этой работе, даже если ему не полностью доверяют, при условии, что может сделать там карьеру. Продолжайте расспрашивать, пока не узнаете, что нужно этому человеку для того, чтобы он чувствовал себя на работе комфортно, и что может заставить его уйти с работы. Оценочные слова, которые используются

людьми, подобны зацепкам – все они имеют сильные эмоциональные ассоциации. Чтобы еще более прояснить их позицию, будьте конкретны: «А как вы узнаете о том, что у вас есть возможность делать это?» или «А как вы узнаете, что у вас лишь формальная возможность делать это?» Очень важно также разобраться с тем, насколько ваше представление о доверии отличается от его. Он может считать, что ему доверяют, если никогда не сомневаются в принятых им решениях. Он может считать недостатком доверия, если изменяют какие-либо положения, за которые он ответствен, не посоветовавшись с ним. Понимание высших ценностей подчиненных – бесценное качество руководителя, который стремится предвидеть реакцию людей в различных производственных ситуациях.

Есть такие руководители, которые получают удовлетворение от работы только в том случае, если руководят подчиненными на собственных условиях. Они думают, что раз платят кому-то хорошую зарплату, то, значит, вправе ожидать взамен того-то и того-то. В некоторой степени это, конечно, правильно. Но разные люди ценят в работе разное. Для некоторых важнее всего дружеские личные отношения с сотрудниками. Если таких людей переводить с места на место, работа теряет для них интерес. Другие ценят творческое начало и вдохновение. Для третьих важны другие ценности. Если хотите эффективно руководить, вы должны учитывать эти требования своих подчиненных и стараться удовлетворять их. В противном случае вы растеряете своих сотрудников или не сможете стимулировать их на максимальную производительность, так как они перестанут получать удовлетворение от своей работы.

Конечно, все это требует много времени и сил. Но если вы цените людей, которые с вами работают, то игра стоит свеч. Помните, что ценности имеют колоссальную эмоциональную энергию. Если вы исходите только из своих ценностей и, глядя со своей колокольни, считаете, что только вы правы, то вас ждут горькие разочарования. Если же вам удастся построить мост через разницу в ценностях, вы наверняка превратите своих сотрудников в друзей и даже членов одной большой семьи, при этом сами почувствуете себя более счастливым. Не столь важно иметь одинаковые с кем-то ценности. Но очень важно уметь привести свои ценности и ценности других людей к общему знаменателю, понять, что они для них значат, поддерживать их и работать с ними.

Ценности являются наиболее мощным мотивационным инструментом из имеющихся в нашем распоряжении. Если вы хотите покончить с вредной привычкой, то сможете сделать это очень быстро, если свяжете успешную реализацию этого намерения со своими высшими ценностями. Я

знаю одну женщину, которая придает огромное значение таким своим ценностям, как гордость и самоуважение. Она написала письма пяти самым уважаемым ею людям, в которых сообщала, что решила бросить курить и что слишком дорожит данным ею словом, чтобы нарушить его когда-либо в жизни. Отправив эти письма, она бросила курить. В ее жизни потом было немало моментов, когда ей казалось, что она готова все отдать за одну сигарету, но гордость никогда не позволяла ей сделать это. Эта ценность была для нее важнее того ощущения, которое она могла получить от выкуренной сигареты. Правильно использованные ценности могут радикальным образом изменить наше поведение!

Позвольте мне привести пример из личной практики. Как-то я работал с футбольной командой одного из колледжей, в которой было три квотербека (четверть-защитника). У всех троих были разные ценности в жизни. Я выяснил о них, расспрашивая игроков об их любимом деле – футболе – и о том, что он им дает. Один из них сказал, что футбол является для него средством прославить Господа Бога и Иисуса Христа, нашего Спасителя, ну и еще заставить отца с матерью гордиться им. Второй ответил, что футбол позволяет ему разрядиться, вырваться за пределы ограничений, побеждать и преодолевать себя – вот что для него самое важное. А третий был паренек из гетто, который не мог связать с футболом какой-либо из высших ценностей. Когда я спросил его: «Что для тебя самое важное в футболе?», он ответил, что не знает. По-видимому, он играл просто для того, чтобы отвлечься от грустных мыслей, от нищеты и убогости домашней жизни.

Понятно, что мотивировать этих трех игроков нужно было совершенно по-разному. Если бы мы попытались мотивировать первого (ценностями которого были гордость его семьи и молитва Иисусу), «накачивая» его мыслями о том, как важно крушить противника и втаптывать его в грязь, это вполне, возможно, вызвало бы у него внутренний конфликт, потому что в игре он видит только положительные, а не разрушительные стороны. Если бы второму мы стали рассказывать о том, что он должен прославить Господа и заставить свою семью гордиться им, это бы, наверное, его не мотивировало, поскольку он играл в футбол явно не для этого.

Но главная проблема заключалась в том, чтобы заставить играть третьего. Выяснилось, что именно третий квотербек был самым способным, но он использовал свои способности в гораздо меньшей степени, чем первые двое. Тренеру было очень трудно настраивать его на игру, потому что у него не было четких ориентиров и ценностей – ничего такого, к чему можно было бы его направить и от чего удалить. В этом

случае надо было выявить какую-нибудь другую ценность, которая представляла бы для него смысл в другом контексте, например гордость, и перевести ее в контекст футбола. И вскоре, хотя перед первой игрой парень получил травму, тренеру удалось мотивировать его игрой самой по себе, и, по-видимому, в будущем, когда он оправится от этой травмы, удастся сделать из него весьма результативного игрока.

Работа со шкалой ценностей сложнее и деликатнее, чем другие методики, о которых мы говорили в этой книге. Помните, что слова – это лишь карта, а карта – это не территория, которую они представляют. Когда я говорю вам, что проголодался или хочу совершить поездку в автомобиле, я лишь указываю на свое состояние, но не описываю его, потому что не говорю, как я голоден. Может быть, у меня зверский аппетит, а может быть, я хочу лишь слегка перекусить. Идея об автомобиле может выливаться в «Хонду» или лимузин. Тем не менее карта достаточно близка к реальности, и общий смысл информации мы воспринимаем. Ваш образ мыслей очень близок моему, поэтому у нас и не возникает особых проблем при общении. Ценности же предоставляют нам наиболее точную карту из всех возможных. Поэтому, когда я говорю вам, в чем суть моих ценностей, вы начинаете переходить от карты к карте. Ваша карта, то есть ваша комплексная система ценностей, может сильно отличаться от моей. Когда и вы, и я говорим, что свобода является наивысшей ценностью, это способствует контакту и согласию между нами, потому что мы стремимся к одному и тому же, мы мотивированы в одном и том же направлении. Но в жизни не все так просто. Свобода для меня может означать возможность делать что хочу, когда хочу, где хочу, с кем хочу и сколько хочу. Свобода для вас может означать, что кто-то должен о вас постоянно заботиться, будучи свободным от каких-либо ограничений в окружающей среде. Свобода для кого-нибудь другого может быть свободой политического волеизъявления или определенным состоянием общества, необходимым для поддержания определенной политической системы.

> Если человек не открыл для себя, ради чего он готов умереть, он не достоин жизни.
>
> Мартин Лютер Кинг

Поскольку ценности столь много значат для человека, они обладают огромным эмоциональным зарядом. Нет более сильного способа объединить людей, чем настроить их на реализацию своих наивысших ценностей. Вот почему отряд даже плохо вооруженных людей, сражающихся за независимость своей страны, почти всегда побеждает

любую группу прекрасно обученных наемников. Нет более трагического пути для разделения людей, чем создание таких поведенческих моделей, которые приводят в конфликт их высшие ценности. Те понятия, которые значат для нас больше всего, будь то чувство патриотизма или любовь к семье, являются отражениями наших ценностей. Поэтому, конструируя определенные иерархии ценностей, вы получаете то, чего у вас никогда не было, – наиболее точную карту духовных потребностей другого человека и возможность предвидеть все его реакции на ваши действия.

Наши взаимоотношения с людьми убеждают нас в невероятной взрывной силе столкнувшихся ценностей. «Он клялся, что любит меня, – говорила одна моя знакомая. – Какая чушь!» Для нее любовь – вечное чувство, которое должно длиться до конца жизни, для ее партнера – краткосрочный контракт без строгого выполнения взаимных обязательств. Такого человека можно считать предателем, но его можно рассматривать как личность с другой системой ценностей и другим представлением о том, что такое любовь.

Поэтому чрезвычайно важно, чтобы вы построили для себя такую «карту», которая бы наиболее точно отражала вашу «территорию», тогда вы сможете получить максимально точное представление о «карте» и «территории» другого человека. Вам надо не просто знать, какие слова он использует чаще всего, но и что они для него значат. Это можно сделать, лишь добиваясь с максимальной деликатностью и настойчивостью ответов на ваши вопросы относительно нюансов шкалы ценностей этого человека.

Очень часто представления о самих ценностях отличаются так сильно, что два человека, у которых вроде бы одинаковые ценности, на самом деле поклоняются разным богам, в то время как два других, исповедующих, по их мнению, разные ценности, на самом деле могут отстаивать одни и те же взгляды. Для одного радость может заключаться в употреблении наркотиков, в проведении времени на вечеринках и дискотеках до рассвета. Для другого радость – покорять горные вершины или преодолевать пороги горных рек. Третий человек может заявить, что самая высшая ценность для него – преодоление трудностей и вызов судьбе. Если спросить его об удовольствиях, он отмахнется от этой ценности как от чего-то глупого и тривиального. А между тем самую большую радость в жизни ему дает занятие, ничем в принципе не отличающееся от того, что делает второй человек.

Общие ценности образуют прекрасную основу для полнейшего взаимопонимания между людьми. Если у двух людей ценности общие, продуктивные отношения между ними могут длиться вечно. Если же их

ценности абсолютно противоположные, шансов на долгосрочное гармоничное сосуществование очень мало. Конечно, лишь немногие взаимоотношения можно классифицировать посредством этих крайних категорий. Поэтому в жизни всегда есть место компромиссам. В итоге вам остаются две вещи. Во-первых, найдите те ценности, которые вы разделяете, чтобы использовать их в качестве моста для сближения тех позиций, которые у вас не совпадают. (Это как раз то, что Рейган и Горбачев пытались сделать во время встреч на высшем уровне. Они пытались развивать ценности, общие для обеих стран, такие как выживание.) Во-вторых, старайтесь поддерживать и помогайте реализовывать наиболее важные ценности другого человека, даже если, возможно, они не входят в число ваших приоритетов. Это является основой плодотворных, взаимовыгодных и долгосрочных отношений, в бизнесе, личной или семейной жизни.

Ценности являются очень значимым фактором, вызывающим согласие или противодействие, создающим или разрушающим мотивацию. Если вы знаете ценности других людей, считайте, что у вас есть средство для оказания на них целенаправленного влияния. Если нет, вы можете создать такое сильное негативное поведение, которое приведет к быстрому разрыву отношений. Если ваши ценности будут в конфликте с ценностями другого человека, то ваши отношения начнут «искрить», как выражаются электрики. Ценности – это как суд последней инстанции. Именно они решают, какое поведение сработает, а какое нет, какое приведет к нужным состояниям, а какое станет деструктивным.

Точно так же как люди имеют различные представления о том, что означают для них их ценности, у них различные представления о том, выполняются их ценности или нет, то есть люди отличаются в методах верификации своих ценностей.

На личностном уровне верификация является одним из наиболее ценных приемов постановки перед собой больших целей. Вот полезное упражнение: возьмите пять наиболее важных для вас ценностей и разработайте для них процедуру верификации. Что должно случиться, чтобы вы поняли, что ваши ценности соблюдаются или выполняются? Запишите ответы на другом листе бумаги. Дайте оценку, помогают или мешают вам эти процедуры верификации.

Вы можете брать под контроль и видоизменять эти процедуры. Те, которые мы предлагаем ниже, представляют собой всего лишь логические построения, и ничего более. Их нужно поставить себе на службу, а не бороться с ними.

Ценности изменяются. Иногда они изменяются радикально, иногда – незначительно. Но в любом случае эти изменения происходят на подсознательном уровне. У многих из нас сохранились такие методы верификации, которые либо ненадежны, либо безнадежно устарели. Когда мы учились в старших классах, нам необходимо было прибегать к весьма экстравагантным приемам, чтобы чувствовать себя привлекательными. В зрелом возрасте у нас появляются более элегантные стратегии. Но в любом случае, если вы ставите высоко как ценность личную привлекательность, то вы будете удовлетворены своей внешностью только в том случае, если сравняетесь привлекательностью с Шеррил Тигз или Робертом Редфордом. Впрочем, даже это не может быть гарантией в данном вопросе. Мы все знаем людей, которые работают только на результат, сам по себе становившийся для них желанной ценностью. А добившись его, вдруг обнаруживают, что он вообще для них ничего не значит. Их ценности изменились, но процедура их верификации осталась неизменной, будто приобрела свою собственную жизнь.

Такие люди знают, чего они хотят, но не знают почему. Поэтому, когда они добьются своей цели, она оказывается миражем, чем-то, что на самом деле им и даром не нужно. Противоречия между ценностями человека и его поведением – одна из вечных тем в литературе и кино – от «Гражданина Кейна» до «Великого Гэтсби». Вам необходимо выработать в себе умение анализировать изменения в ваших ценностях и уметь изменять сообразно этому свое поведение. Точно так же как необходимо постоянно проверять и перепроверять результаты и цели, о чем мы говорили в главе 11, вам необходимо регулярно пересматривать те ценности, которые сильнее всего мотивируют вас.

Другим способом верификации ценностей является их периодическая проверка, достижимы ли наши цели в обозримом будущем.

Представьте себе двух выпускников средней школы, которые только начинают свой путь в жизни. Для одного из них успех может означать хорошую семью, работу с доходом сорок тысяч долларов в год, дом за сто тысяч долларов и нормальную физическую форму, а для другого – прекрасную семью, доход в двести тысяч долларов в год, дом за два миллиона долларов, бицепсы культуриста, сотню друзей, собственную профессиональную футбольную команду и роскошный «Роллс-Ройс». Ставить очень высокие цели, конечно, прекрасно, но только в том случае, если они работают на нас. Я сам такие постоянно ставлю для себя и в результате создания особых внутренних представлений перехожу на такие

модели поведения, которые способствуют их достижению.

Но по мере изменения ценностей меняются и долговременные цели. Люди бывают гораздо счастливее тогда, когда у них есть достижимые промежуточные цели. Это дает им постоянную обратную связь, служит подтверждением, что они преуспевают, что в принципе можно достичь своей заветной мечты. Одних людей может мотивировать цель в виде фигуры «три атлета», дом за два миллиона долларов, футбольной команды и «Роллс-Ройса». Для других, возможно, необходимо сначала поставить более простую цель: пробежать десять километров или перейти на полезную диету, приобрести дом за сто тысяч долларов и жить в нем с горячо любимой женой и детьми. Достигнув этого, они могут поставить перед собой новые цели. Достижение заветной цели – это хорошо, но не менее важно получение удовлетворения от достижения промежуточных.

Другой важный аспект верификации – конкретность и гибкость процедуры. Если вашей ценностью являются романтические любовные отношения, то верификацией этой ценности может быть роман с привлекательной и любящей женщиной. Это достаточно конкретная цель, достойная достижения. Вы можете представить себе ее внешний вид и те черты характера, которые для вас наиболее привлекательны. Все это нормально. Однако другой может стремиться к страстному романтическому приключению с голубоглазой блондинкой со страниц «Плейбоя», с пышным бюстом. Нет ничего плохого в том, что человек ставит перед собой высокие цели, однако его может постигнуть большое разочарование, если цель уж слишком заоблачна. Ведь подумайте, вы оставляете за бортом буквально 99 % людей, вещей и переживаний, которые вполне могли бы вас удовлетворить. Это не значит, что вы не сможете добиться желаемого результата в жизни. Вы сможете. Однако, проявив больше гибкости в своем верификационном процессе, вы сможете гораздо легче наполнить свои ценности реальным содержанием.

Мы отметили только что очень важную особенность – гибкость. Не нужно забывать, что в любом контексте та система, которая проявляет больше гибкости, создает как можно больше вариантов, будет наиболее эффективной. Очень важно помнить, что ценности оказывают влияние на наше поведение, но это влияние осуществляется именно через верификационную процедуру. Вы можете взять на вооружение такую карту окружающего мира, сложность которой почти гарантирует для вас разочарование. Многие из нас именно так и поступают. Они говорят, что успех – это то-то и то-то, хорошие взаимоотношения – это в точности то-то и то-то, но, лишив такую систему гибкости, они становятся на путь,

который, скорее всего, приведет их к разочарованию.

Наиболее драматические вопросы, которые часто встают перед людьми, обычно связаны с их ценностями. Иногда две различные ценности, например свобода и любовь, заставляют нас рваться в двух прямо противоположных направлениях. Свобода может означать возможность делать что хочешь, с кем хочешь и где хочешь. Любовь, с другой стороны, может означать верность одному-единственному человеку. Большинству из нас уже доводилось пережить на себе этот мучительный конфликт. Когда он имеет место, приятного мало. Однако очень важно разобраться, какая из конфликтующих ценностей для нас важнее, чтобы выбрать именно то поведение, которое соответствует нашей шкале ценностей. Если нам это не удастся, то позже придется дорого заплатить за то, что мы не придерживались того, во что верим и что считаем самым главным в своей жизни. Модели поведения, связанные с ценностями, стоящими на более высокой ступени иерархии, будут вытеснять те модели поведения, которые связаны с нижестоящими ценностями.

Нет ужасней испытания, чем чувствовать, что ты разрываешься на части между двумя ценностями. Это создает сильнейшее чувство раздвоенности. Если такая раздвоенность будет длиться довольно долго, она может окончательно разрушить любые отношения. Вы можете действовать по одному сценарию, например реализовывать свою свободу, – это принесет горе другим. Вы можете постараться приспособиться, то есть подавить в себе стремление к свободе, – и станете опустошенным и будете казниться всю жизнь. Или, поскольку немногие из нас осознают свои ценности, скорее всего, мы решим не делать ничего и начнем просто испытывать общее состояние подавленности и дискомфорта, пропуская весь наш жизненный опыт через фильтры этих отрицательных эмоций, пока они не станут частью нашей личности до такой степени, что временное освобождение от них нам будет давать алкоголь, курение, переедание и т. д.

Если вы не понимаете, как работают ваши ценности, то вам будет трудно выбрать какой-то элегантный компромисс. Но, если поймете это, вам не надо будет посягать на собственное чувство свободы или ставить под угрозу ваши отношения с любимым человеком. Достаточно будет изменить процедуру верификации. Когда вы были школьником, возможно, свобода для вас ассоциировалась с сексуальной жизнью а-ля Уоррен Битти. Однако может оказаться, что крепкие любовные узы дают больше комфорта, внутренних ресурсов и радости, которые отражают настоящую свободу, чем способность затащить в постель первую же встреченную вами в баре девушку. Техника такой верификации ценностей сводится к переконтекстуализации опыта для достижения цельности.

Иногда раздвоенность вытекает не из самих ценностей, а от того, как мы по-разному их оцениваем. Материальный успех и глубокая духовность не обязательно ведут к раздвоенности. Можно добиваться больших успехов и, тем не менее, продолжать жить богатой духовной жизнью. Но что, если мерилом вашего успеха является роскошный дом, а мерилом духовности – аскетичная жизнь? Тогда вам придется либо сменить верификационную процедуру, либо изменить собственное восприятие. В противном случае вы будете обречены на вечный конфликт с самим собой. Необходимо помнить о той системе верований, которую применял У. Митчелл, чтобы поддержать себя в стремлении к богатой и счастливой жизни, несмотря на то что кому-то его возможности могли показаться крайне ограниченными. Нет прямой связи между любыми двумя факторами, то есть для него быть парализованным совсем не означало быть несчастным. Если вы живете в мещанской роскоши, это еще не означает,

что вы – пошлый человек, равно как аскетичная жизнь – не доказательство вашей высокой духовности.

НЛП дает средства для воздействия на наше восприятие с целью обеспечения его конгруэнтности. Мне однажды довелось работать с мужчиной, у которого была необычная проблема. У него были прекрасные отношения с женщиной, которую он очень любил. Но одновременно с этим он очень высоко ценил свою способность нравиться другим женщинам. Когда он ощущал сексуальные сигналы от какой-нибудь привлекательной женщины, он начинал испытывать чувство вины, поскольку очень ценил привязанность своей постоянной возлюбленной.

Когда он встречал привлекательную женщину, его стратегия была приблизительно такой: он видит женщину (зрительный наружный раздражитель – Зн) и говорит себе что-то вроде этого (слуховой внутренний цифровой – Свц): «Шикарная женщина, и я ей нравлюсь». Это ведет к появлению желания ответить на ее авансы (кинестетический внутренний – Кв), а иногда это желание превращается в реальность (Кн). Но как желание, так и тяга к романтическим приключениям, в которые это желание выливалось, приводили к серьезному внутреннему конфликту с его потребностью в ровных, постоянных отношениях с единственной женщиной, которую он по-настоящему любил.

Я научил его к этой стратегии, которую я обозначил формулой Зн-Свц-Кв-Кн добавить еще одно звено: после того как он увидит привлекательную женщину (Зн) и скажет себе: «Шикарная женщина, и я ей нравлюсь» (Свц), сказать себе: (Свц=1) «Но я очень люблю другую». После этого он должен представить себе ту женщину, с которой он находится в связи, как она улыбается и смотрит на него влюбленными глазами (Зв=1), что должно создать в нем новое внутреннее кинестетическое чувство (Кв=1). Я внедрил в него эту стратегию путем упорных многократных повторов. То есть я просто выработал в нем условный рефлекс: увидев привлекательную женщину, которой и он нравился, говорил себе: «Шикарная женщина, и я ей нравлюсь», а затем добавлял: «Но я очень люблю другую», представляя свою постоянную партнершу, как она улыбается ему и ее глаза излучают любовь. Это сразу же поворачивало его стратегию в другое русло: он видел лицо женщины, и это вызывало в нем другие желания.

Такая стратегия позволила ему иметь все сразу. Его старая модель поведения буквально разрывала его на части, иногда доводя даже до стрессового состояния. Необходимость подавлять в себе желание быть привлекательным угнетала его и вызывала внутренний конфликт. Новая

стратегия позволяла ему сохранить ощущение собственной привлекательности, но убрала тот конфликт, который подрывал его отношения с любимой женщиной. Сейчас чем больше он видел привлекательных женщин, тем сильнее становилась его любовь к той единственной, с которой он был.

Лучший способ использования нашего знания своих ценностей – объединить их с метапрограммами, чтобы мотивировать и лучше понимать как себя, так и других. Ценности являются замечательным фильтром, через который мы воспринимаем мир. Метапрограммы представляют собой оперативные схемы, которые управляют большей частью наших восприятий и, таким образом, нашим поведением. Если вы знаете, как объединить эти два явления вместе, то сможете вырабатывать в себе наиболее эффективные мотивационные модели.

Однажды мне довелось работать с молодым человеком, который своей безответственностью буквально с ума сводил родителей. Его проблема заключалась в том, что он жил текущим моментом, совершенно не задумываясь о последствиях своего поведения. Он реагировал только на то, что было непосредственно у него перед глазами (те вещи, к которым он двигался), а не на последствия своих действий (те вещи, от которых ему следовало держаться подальше).

Когда я встретился с этим молодым человеком и поговорил с ним, я выявил его метапрограммы. Я понял, что он движется навстречу явлениям и действует только по необходимости. После этого я стал выявлять его ценности. Выяснилось, что для него важнее всего были три вещи: чувство безопасности, счастье и доверие. Это он ценил больше всего на свете.

Я установил с ним тесный контакт, подстраиваясь под его ритм дыхания и прочие физиологические проявления. Потом, добившись полного единства, я стал объяснять ему, как его поведение подрывает те понятия, которые он считает для себя высшими ценностями. Он тогда только что вернулся домой после двухдневного отсутствия. Он не только не уведомил о своем уходе родителей, но даже не удосужился позвонить им. Я сказал ему, что они потеряли всякое терпение и что его поведение подрывает его чувство безопасности, счастье всей семьи и то доверие, которое ему оказывали родители. А если он собирается так поступать и впредь, то в колонии, куда он в конце концов попадет, у него не будет ни безопасности, ни счастья, ни доверия.

То есть я показал ему некий антитезис его ценностям, от которого он мог оттолкнуться. (Большинство людей, даже если они обычно движутся навстречу событиям, которые их притягивают, будут реагировать на то, что

их отталкивает, если теряют главную свою ценность.) Затем я предложил ему вариант альтернативного поведения, который мог бы вернуть ему родительское доверие, обеспечить безопасность и счастье, которые были так для него важны. Он обязывался приходить домой каждый вечер не позднее десяти часов, найти работу в течение ближайшей недели и выполнять определенные обязанности по дому. Я сказал ему, что мы будем наблюдать за его успехами, и, если в ближайшие два месяца он будет выполнять наше соглашение, родительское доверие будет расти, а вслед за ним – его собственное благополучие и даже счастье. Я дал ему понять, что с прошлым надо завязывать прямо сейчас. Если он нарушит соглашение дважды, он получит предупреждение. Если же он нарушит соглашение в третий раз, тогда прощай надежды на благополучие, доверие и счастье.

Я поставил перед ним простые и понятные цели, к которым можно немедленно начинать двигаться, чтобы получать больше удовольствия от тех вещей, которые он ценит. Просто в прошлом у него не было достойных целей, к которым можно было двигаться, одновременно укрепляя отношения с родителями. Я также дал ему понять, что эти перемены абсолютно необходимы, при этом показал ему четкие критерии, демонстрирующие, что он исправляется. С тех пор молодой человек стал паинькой. Соединив его ценности с его метапрограммами, я превратил их в мощный инструмент воздействия на его поведение. Я дал ему возможность обеспечить себе ту внутреннюю безопасность, счастье и доверие, в которых он так нуждался.

> Того, кто знает много о других, можно назвать умным, но тот, кто много знает о себе, – умнее. Тот, кто управляет другими, может считаться очень сильным, но только тот, кто управляет собой, – сильнее.
>
> Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

Мне кажется, вы убедились в том, какую огромную потенциальную силу несут в себе ценности и сколь мощным инструментом они могут быть для изменения поведения. В прошлом вы оперировали своими ценностями на подсознательном уровне. Сейчас у вас появилась прекрасная возможность понять их и научиться манипулировать ими, инициируя в себе положительные перемены. Было время, когда мы совершенно не представляли себе, что такое атом, и поэтому не могли использовать его колоссальную энергию. То же самое с нашими ценностями. Переводя их на уровень сознания, мы можем добиться результатов, о которых не могли и мечтать. Мы можем теперь нажимать на такие кнопки, о существовании которых и не подозревали. Помните, ценности – это системы верований,

дающие положительный заряд нашей личности. Поэтому, производя изменения в ценностях – устраняя конфликты между ними либо увеличивая их вдохновляющую силу, – мы можем производить радикальные изменения в нашей жизни. Вместо ощущения тревоги, которое вызывал у нас конфликт ценностей в прошлом, теперь мы можем понять, что происходит внутри нас или между нами и окружающими, и начать генерировать новые результаты. Мы можем делать это по-разному. Мы можем контекстуализировать свой собственный опыт, чтобы он стал более эффективным. Мы можем изменить процедуру верификации, манипулируя своими оттенками чувств, чем мы занимались, читая эту книгу. Кстати, то, что мы часто воспринимаем как конфликт ценностей, чаще всего представляет собой конфликт между верификационными процедурами. Мы можем уменьшить яркость конфликта и его звук таким образом, чтобы он стал совсем незаметным. В некоторых случаях мы можем даже поменять сами ценности. Если вы хотите, чтобы какая-нибудь ценность заняла более высокое иерархическое положение, вы можете добиться этого, заставив ценности обменяться оттенками чувств. Таким образом вы измените степень важности различных ценностей, изменив представления о них, которые формирует ваше сознание.

Например, один мужчина, которого я консультировал, считал, что ценность номер один для него – быть полезным людям. Любовь занимала на его шкале ценностей только девятое место. Как вы сами понимаете, с такой иерархией человеческих ценностей все его многочисленные попытки помогать другим не делали его более популярным. Я выяснил в беседе с ним, что он представляет свою ценность номер один, благотворительность, в виде огромной картины, сдвинутой немного вправо, очень яркой, сопровождаемой определенным звуком. После того как я сравнил ее с тем, как он представляет себе менее важные ценности, в частности любовь (черно-белая маленькая картинка, занимающая незаметное место где-то внизу, темная, несфокусированная), все, что мне оставалось сделать, – это заставить ценности произвести обмен оттенками чувств, применив свою методику «свиста». Сделав такую замену, мы изменили отношения к его ценностям: мы изменили всю его иерархию. Любовь стала для него ценностью номер один. Это радикально изменило его восприятие окружающего мира, что не преминуло сказаться на его взаимоотношениях с людьми.

Изменение системы ценностей может иметь колоссальные последствия, которые поначалу не столь очевидны. Поэтому лучше начать с изучения процедуры верификации конкретного человека, постепенно меняя его

восприятие отдельных ценностей, прежде чем производить изменение в его иерархии.

Надеюсь, вы понимаете, какой эффект это может дать в сфере человеческих взаимоотношений. Предположим, ценностью номер один человек считает привлекательность, номером два – честность взаимоотношений, номером три – разнообразие их, номером четыре – уважение. А теперь представим, что его уже не влечет, как прежде, к партнерше, но расставаться он не хочет по той или иной причине. Что делать? В данном случае есть два подхода к созданию чувства удовлетворенности в подобных взаимоотношениях. Один заключается в том, чтобы с помощью методики «свиста» сделать чувство уважения ценностью номер два, а привлекательность перевести на четвертое место. По-прежнему сохранив к ней уважение, он мог бы считать, что живет сообразно своим высшим ценностям. Более простой и менее радикальный подход – постараться, чтобы его партнерша вновь стала привлекательной для него. Для этого ему надо выяснить свои оттенки чувств в отношении физической привлекательности: что он видит, слышит, чувствует, ощущая физическое влечение? А затем он может либо сам вернуться к этой стратегии, либо попросить подыграть ему.

У большинства из нас наверняка есть ценности, которые конфликтуют друг с другом. Мы хотим добиваться великолепных результатов в жизни, но мы также хотим расслабиться на пляже; мы хотим проводить время с семьей, но мы также хотим сделать карьеру на работе. Мы стремимся к безопасности, но нам нужны и приключения. Конфликта некоторых ценностей избежать невозможно; он придает жизни особый аромат, без которого она скучна. Проблема возникает тогда, когда ценности начинают тянуть нас в разные стороны. Прочитав эту главу, внимательно изучите свою иерархию ценностей и верификационные процедуры доказательства на предмет конфликтов. Ясное видение их – первый шаг к их разрешению.

Ценности имеют важное значение как для отдельных личностей, так и для общества в целом. История Соединенных Штатов Америки 60-х годов является замечательным исследованием важности и изменчивости ценностей. Что лежало в основе экономического подъема 60-х, но создало конфликты ценностей? Неожиданно огромный пласт общества начал пропагандировать ценности, которые пришли в конфликт с традиционными принципами общества в целом. Большинство из наших самых почитаемых национальных ценностей – патриотизм, любовь к семье, преданность работе – были внезапно поставлены под сомнение. В результате наблюдался целый исторический период социальной

раздвоенности и хаоса.

Одной из характерных черт 60-х было стремление молодежи обрести для себя больше личной свободы. У многих это проявлялось в пристрастии к наркотикам и длинным волосам. В наши дни те же самые люди чувствуют, что иметь свой собственный бизнес и быть хозяином своей жизни – наиболее эффективный способ получить больше личной свободы. Так что, взглянув на эволюцию американского общества за последние четверть века, можно не согласиться с распространенным суждением, что у нас один набор ценностей выходил из моды и заменялся другим. Скорее можно сказать, что мы видим эволюцию одних и тех же ценностей. Вторая особенность современного периода состоит в том, что мы стали более терпимыми. Мы теперь более терпимы к ценностям, предлагаемым расовыми меньшинствами, женскими обществами.

Из всего, что произошло, можно усвоить очень полезный урок. Ценности меняются, как и люди. Не изменяют своих взглядов только покойники. Поэтому важно знать, «куда дует ветер», и не бежать против него. Вспомните еще раз тех людей, которые настраивают себя на определенный результат только для того, чтобы потом убедиться, что он не совпадает с их ценностями. Многие из нас время от времени оказываются в такой ситуации. Единственный способ избежать ее – следить, чтобы наши верификационные процедуры выявляли эволюцию наших ценностей и вовремя предупреждали нас об этом.

Все мы живем с той или иной степенью неконгруэнтности. Это заложено в природе человека. Точно так же как и все человеческое общество проходит через различные периоды своего развития, так и отдельные люди. Но, если мы знаем, что происходит вокруг, нам легче приспособиться к этому и воспринять те изменения, которые мы наблюдаем. Если же мы ощущаем свою неконгруэнтность, не понимая ее, наши действия еще более усугубят ситуацию. Мы начнем курить, пить, делать что-то в этом духе, чтобы справиться с подавленностью, сути которой не понимаем. Поэтому первый шаг на пути к разрешению внутренних конфликтов ценностей – понять их. Формула Абсолютного Успеха так же подходит для анализа ценностей, как и для всего остального. Вам надо знать, чего вы хотите, – ваши основные ценности и их иерархию. Вам надо действовать. Надо выработать в себе остроту чувств, чтобы знать, куда вы идете. Вам необходимо также выработать в себе гибкость, чтобы вовремя измениться. Если ваша сегодняшняя модель поведения не соответствует вашим ценностям, ее надо изменить, и конфликт отпадет сам собой.

И еще одно, последнее соображение, которым я спешу с вами поделиться. Не забывайте, что мы постоянно что-то или кого-то моделируем. Наши дети, наши подчиненные и наши коллеги постоянно моделируют нас. Если мы хотим служить для них достойными моделями, мы должны следить за тем, насколько наши ценности соответствуют нашему поведению. Ценности должны быть сильными, поведение – конгруэнтным. Моделирование поведения чрезвычайно важно, но ценности – важнее. Когда вы упорствуете в своих воззрениях, а ваша жизнь полна несчастий и противоречий, те, кто воспринимает вас как модель, свяжут в своем сознании понятие настойчивости с перманентным невезением. Если же вы утверждаете, что жизнь – это праздник, и так же воспринимаете ее, вы будете представлять собой конгруэнтную модель, которая свяжет в сознании других твердость с радостью.

Вспомните людей, оказавших на вас самое сильное влияние. Можно с уверенностью сказать, что они представляли для вас наиболее эффективные и конгруэнтные модели. Это наверняка такие люди, чьи ценности и поведение создавали для вас наиболее волнующую, привлекательную модель успеха. Самые важные мотивационные силы в истории, религиозные книги, такие как Библия, повествуют только о ценностях. Истории, рассказанные в них, предлагают огромное количество моделей, которые вдохновляли и наполняли смыслом жизнь большинства людей на этой планете, давая им ценности огромной силы.

Выявление ценностей человека – простой процесс отыскания того, что он считает важным. Зная это, вы сможете лучше знать не только его потребности, но и свои. В следующей главе мы рассмотрим пять явлений, с которыми сталкивается каждый преуспевающий человек на пути к успеху. Я хочу научить вас ими пользоваться. Я называю их…

19. Пять ключей к богатству и счастью

Не человек создается обстоятельствами, а обстоятельства создаются человеком.

Бенджамин Дизраэли

У вас теперь есть все ресурсы для того, чтобы взять на себя полную ответственность за свою жизнь. У вас есть способность формировать внутренние представления и создавать состояния, которые ведут к успеху и власти. Но иметь возможности и уметь воспользоваться ими – не одно и то же. Постоянно вмешиваются те или иные силы, которые время от времени загоняют человека в непродуктивное состояние. На каждом пути бывают крутые повороты, на реке – пороги, которые досаждают страннику. Появляются препятствия, которые не дают людям реализовать то, на что они способны. В этой главе я хочу снабдить вас картой, на которой указаны все опасности, подстерегающие вас, и инструкциями, объясняющими, как их преодолеть.

Я называю их пятью ключами к богатству и счастью. Если вы хотите максимально использовать все свои способности, если хотите стать тем, кем вы можете стать, вам необходимо научиться пользоваться этими пятью ключами. Каждый человек, добившийся успеха, научился этому в свое время. Если научитесь и вы, то ваша жизнь будет тоже воплощенным успехом.

Не так давно я был в Бостоне. После одного вечернего семинара я отправился на прогулку по ночному городу. Зашел и на площадь Копли. Я рассматривал окружающие площадь здания, среди которых были и самые современные небоскребы, и сооружения столь старые, как сама Америка, как вдруг я заметил спотыкающуюся фигуру, бредущую мне навстречу. Впечатление было такое, что этот человек уже много недель спит на улице. От него исходил запах спиртного, и, казалось, он не брился в течение нескольких месяцев.

Я подумал, что вот сейчас он подойдет и попросит у меня денег. Известно, что наши мысли часто провоцируют поступки других. Он подошел и попросил: «Мистер, не могли бы вы мне одолжить один квотер (монета в 25 центов. – *Прим. перев.*)?» Сначала я спросил себя, хочу ли я ему подать этот квотер. Затем я задал себе вопрос, хочу ли я, чтобы он продолжал страдать. В любом случае, квотер – деньги небольшие. Наконец

я решил преподать ему небольшой урок. «Квотер? Это все, что вы хотите? Всего один квотер?» Он ответил: «Да, всего квотер». Я полез в карман, достал квотер и сказал: «Жизнь готова заплатить вам любую цену, которую вы у нее запросите». Человек посмотрел на меня удивленно и ушел, не сказав ни слова.

Я смотрел ему вслед и думал о разнице между преуспевающими людьми и неудачниками. Я подумал: какая разница между им и мной? Почему моя жизнь столь радостна, и я могу делать что хочу, когда хочу, где хочу, с кем хочу и сколько хочу, а этот человек, которому на вид уже за шестьдесят, живет на улице и «стреляет» квотеры? Разве Господь Бог сошел с неба и сказал мне: «Роббинс, ты себя хорошо вел, получи мечту своей жизни»? Нет, такого не было. Может быть, он дал мне особые силы или преимущества? Мне так не кажется. Я побывал однажды почти в таком состоянии, как и этот бродяга, хотя, правда, я не пил столько и не спал на улице.

Думаю, что частично я объяснил себе разницу между нами, сказав ему, что жизнь заплатит вам, сколько вы запросите. Запросите квотер – и она даст вам именно столько. Запросите безмерные радости и успех – вы получите и это. Все, чего я успел постичь в жизни, убеждает меня в том, что, если мы умеем управлять своими состояниями и поведением, то можем изменить буквально все. Если мы будем знать, чего просить у жизни, мы будем это получать. После этой встречи я разговаривал со многими нищими и бродягами о жизни и убедился, что у нас изначально были одинаковые шансы. Разница между нами заключалась в том, как мы ими воспользовались.

Какие слова ты говоришь, такие и услышишь.

Греческая пословица

А теперь я расскажу вам о пяти вещах, которые вы можете использовать в качестве дорожных знаков на пути к успеху. В них нет ничего особо мудреного, но они очень важны. Если вы освоите их, вашим возможностям не будет пределов. Если нет, считайте, что вы уже ограничили их. Убежденность и позитивное мышление необходимы в самом начале пути к успеху, но они не решают всех проблем. Убежденность без самодисциплины приводит к разочарованию, к созданию миражей.

Вот первый ключ к богатству и счастью. ***Вы должны научиться справляться с отчаянием.*** Если вы хотите стать тем, кем достойны стать, делать то, что можете делать, услышать и увидеть все, что вы можете

услышать и увидеть, тогда вам нужно научиться справляться с отчаянием. Отчаяние убивает мечту. Отчаяние может изменить позитивный настрой на негативный, энергичное состояние на состояние безысходности. А самое худшее, что совершает негативный настрой, – разрушает самодисциплину. А без самодисциплины желаемые результаты становятся недостижимыми.

Итак, для обеспечения стабильного успеха вам необходимо научиться справляться с отчаянием, или фрустрацией. Могу вас заверить, что путь к успеху буквально вымощен фрустрацией. Посмотрите на любое успешное дело, и вы увидите, что на пути к нему фрустрации было больше чем достаточно. Любой, кто станет говорить вам обратное, просто ничего не смыслит в достижении успеха. Есть два типа людей: те, кто сумел справиться с фрустрацией, и те, кто хотел справиться, но не сумел.

Есть такая небольшая компания под названием «Федерал экспресс». Парень по имени Фред Смит основал эту компанию, и сейчас и это многомиллионный бизнес, построенный буквально на горах отчаяния. Когда Фред начинал свое дело, вложив в него все до последнего цента, он надеялся заключить полторы сотни договоров о поставке товаров, но смог заключить только шестнадцать, да и на те наложил лапу один из его служащих. А потом дела пошли еще хуже. Время от времени его служащие вынуждены были отоваривать свои чеки, выданные в счет зарплаты в магазинах компании, потому что не хватало наличности. Зато сейчас «Федерал экспресс» – бизнес с оборотом в несколько миллиардов долларов. Единственная причина, почему компания не прекратила своего существования, заключается в том, что Фред Смит умел преодолевать приступы отчаяния.

Люди, сумевшие преодолеть отчаяние, всегда вознаграждаются с лихвой. Если вы обанкротились, то это только потому, что вы отчаялись. Обычно в таком случае мы говорим: «Понимаешь, я обанкротился. Вот почему я в отчаянии». Вы здесь все поставили с ног на голову. Если бы вы справились со своим отчаянием, ваша фирма не обанкротилась бы. Единственная разница между теми, кто добился финансового успеха, и теми, кто беден, состоит в том, что они по-разному относятся к отчаянию. Я еще не настолько безумен, чтобы утверждать, что нищета не ведет за собой отчаяние. Я просто хочу сказать, что для того, чтобы не впасть в нищету, нужно преодолевать приступы отчаяния, пока не преуспеешь. Люди говорят: «Ну конечно, у кого есть деньги, у того нет никаких проблем». Но как только они начинают как следует зарабатывать, проблем у них становится еще больше. Поэтому так важно уметь справляться с этими проблемами, вырабатывая новые стратегии, создавая для себя новые

альтернативы. Помните, что богат не тот, у кого много денег, а тот, кто не скисает от проблем. Любые, даже самые прекрасные отношения между людьми создают как благоприятные возможности, так и новые проблемы. Если вы хотите прожить без проблем, тогда вам не следует вступать ни в какие отношения с другими людьми. Море отчаяния ждет вас на пути к большому успеху – как в бизнесе, так и в личной жизни.

Самым большим достоинством моих Оптимальных Деятельностных Технологий я считаю то, что они учат справляться с отчаянием наиболее эффективным способом. С их помощью вы можете взять ситуацию, повергшую вас в отчаяние, и перепрограммировать ее так, что она будет приятно возбуждать вас, стимулируя изобретательность. Методики НЛП не исчерпываются только созданием позитивного настроя. Проблема с позитивным настроем заключается в том, что к тому времени, как настроишься на такой лад, часто бывает уже поздно что-то предпринимать.

Нейролингвистическое программирование показывает способ обращения стрессовой ситуации в благоприятную возможность. Вы уже знаете, как взять образы, которые давили на вас раньше, и заставить их исчезнуть или поменять их на такие образы, которые принесут вам радость вместо огорчения. Это не так сложно. Вы уже знаете, как это сделать.

Вот вам двухэтапная методика, как победить стресс. Этап 1: не переживайте по пустякам. Этап 2: помните, что это – мелочи.

Все преуспевающие люди прекрасно понимают, что успех находится по ту сторону фрустрации. К сожалению, далеко не всем удается перебраться на ту сторону. Люди, не достигшие своих целей, обычно оказываются в плену отчаяния и перестают бороться. Они позволяют отчаянию сковать их и не давать предпринимать новые шаги, которые могли бы привести их к поставленным целям. Вы сможете пробиться сквозь эту преграду, преодолев горы отчаяния, рассматривая каждую неудачу как новый урок и постоянно двигаясь вперед. Я сомневаюсь, что мы сможем найти кого-либо из преуспевающих людей, кто не прошел через это.

А вот и второй ключ. ***Вы должны научиться встречать отказ.*** Когда я повторяю этот тезис на своих семинарах, я сразу же чувствую, как изменяется физиология моих слушателей. Есть ли в нашем языке другое слово с подразумевающимися столь же негативными значениями, как короткое слово «нет»? В чем разница между бизнесменами, один из которых заработал сто тысяч долларов, а другой – двадцать пять тысяч? В том, что первый не боялся услышать слово «нет», а второй боялся. Важно научиться реагировать на отказ так, чтобы он не сковывал вас от дальнейших действий. Лучшие бизнесмены – те, которым отказывали чаще

всего. Именно они принимают каждое «нет» и используют его для того, чтобы получить свое очередное «да».

Самое большое препятствие для счастья людей в нашей культуре состоит в неумении правильно реагировать на слово «нет». А помните вопрос, который я задавал вам в одной из глав: что бы вы сделали, если бы твердо знали, что неудачи – это не ваши спутники? Подумайте об этом снова. Если бы вы знали, что неудач на вашем пути не будет, изменило бы это ваше поведение? Стали бы вы тогда делать то, что хотите? Так что же не дает вам делать это сейчас? Всего лишь маленькое слово «нет». Чтобы преуспеть в жизни, вы должны научиться встречать отказ, лишая его того вредоносного эффекта, который он обычно оказывает на нас.

Однажды я работал с прыгуном в высоту. Он был участником Олимпийских игр, который достиг своего потолка. Я сразу же понял, в чем его проблема, когда понаблюдал, как он прыгает. Каждую свою неудачу он превращал в колоссальную трагедию. Я подозвал его и сказал, что, если он хочет, чтобы я с ним работал, ему следует немедленно бросить эту дурную привычку. Он рассматривал каждый свой неудачный прыжок как провал. Он же сам посылал в свой мозг сигнал, увеличивающий и подкрепляющий образ поражения, который оставался в его сознании до следующего прыжка. После каждого неудачного прыжка этот образ в мозгу укреплялся и не давал организму прийти в то продуктивное состояние, которое обеспечивает успех.

Я сказал ему, что, когда в следующий раз он снова собьет планку, он должен сказать себе: «Ага, опять чуть-чуть не хватило силенок». Нужно постараться вернуть себя в продуктивное состояние и попытаться снова. Уже через три прыжка он показал лучший результат за последние два года. И ему не надо было для этого прыгать значительно выше каждый раз. Разница между высотой 2,13 метра, которые он преодолел, и 1,9 метра составляет всего десять процентов. Это незначительная разница по высоте, но значительная по затрачиваемым усилиям. Так и в жизни: порой небольшие изменения в ней приводят к качественно новой жизни.

Вы когда-нибудь слышали про парня по имени Рэмбо? Того самого, которого играл Сильвестр Сталлоне? Вы думаете, стоило ему только открыть дверь киностудии или агентства, и он сразу же слышал: «Эй, парень, нам нравится твоя фигура. Мы хотим немедленно снимать с тобой кино»? Конечно нет. Сильвестр Сталлоне добился успеха только потому, что сумел выслушать отказ тысячу раз. В течение нескольких лет он обивал пороги всех агентов в Нью-Йорке и каждый раз слышал «нет». Но он не отчаивался и продолжал стучаться во все двери, пока не получил

роль в фильме «Роки».

Как много таких «нет» вы можете выдержать? Сколько раз вы пытались подойти и заговорить с симпатичной девушкой, но не сделали этого только потому, что боялись услышать ее «нет»? Сколько раз вы даже не попытались поступить на новую работу или позвонить потенциальному клиенту по поводу вашего интересного предложения только потому, что боялись получить отказ? А теперь подумайте, каким это было безумием так ограничивать свои возможностей из-за боязни услышать это коротенькое слово «нет». Само слово не имеет никакой физической силы. Оно не в состоянии проткнуть вашу кожу или высосать из вас энергию. Его власть над вами заключается в представлениях, которые оно вызывает в вашем сознании. Его сила заключается в тех ограничениях, которые оно заставляет нас создавать. А что создают ограничения, наложенные на наши мысли? Ограниченную жизнь.

Поэтому, когда вы научитесь управлять своим сознанием, вы научитесь встречать отказы. Вы можете даже превратить это слово «нет» в стимул, который будет вас мотивировать. Вы можете любой отказ обращать в благоприятную возможность. Если вы организуете продажи по телефону, то сделайте так, чтобы одно прикосновение вашей руки к телефонной трубке вызывало в вас восторг, а не боязнь, что вас оборвут с первого же слова. Помните, успех находится по ту сторону отказа.

Не бывает подлинного успеха без отказов. Чем больше отказов вам придется выслушать, тем сильнее вы станете, больше узнаете и быстрее приблизитесь к своим целям. В следующий раз, когда кто-нибудь откажет вам, скажите ему «спасибо». Это полностью изменит его физиологию. Обратите его «нет» в поздравление для себя. Если вы сможете встречать отказ без огорчения, то сможете добиваться в жизни всего, чего хотите.

А вот вам третий ключ к богатству и счастью. ***Вы должны научиться справляться с финансовыми проблемами.*** Единственный способ не иметь финансовых проблем – это не иметь финансов. Финансовые проблемы возникают в двух случаях: когда у вас много денег и когда их мало. В обоих случаях эти проблемы могут сделать вас жадным, завистливым, лживым, черствым. Они могут отнять у вас чувства или друзей. А сейчас – внимание: я сказал «они могут сделать», а не «обязательно делают». Справляться с финансовыми проблемами – значит знать, как получать, и знать, как отдавать, знать, как зарабатывать, и знать, как тратить.

Когда я стал зарабатывать много денег, многие из моих старых друзей отвернулись от меня. Они говорили: «Ты купаешься в деньгах. Тебе ли понять наши проблемы?» Я отвечал: «Я вовсе не купаюсь в деньгах. У

меня просто появились деньги». Но они не хотели меня слушать. Люди сразу стали смотреть на меня совсем другими глазами, поскольку я приобрел другой финансовый статус. Некоторые просто завидовали. Вот вам один вид финансовых проблем. А когда у вас мало денег – это другой вид финансовых проблем. Вероятно, они вас самого мучают каждый день. Большинство людей страдает от них. Много у вас денег или мало – от финансовых проблем не уйти.

Не забывайте, что все действия в нашей жизни управляются нашей философией, нашими путеводными внутренними представлениями о том, как следует действовать. Они дают нам те модели, в соответствии с которыми мы ведем себя. Джордж Клейсон предлагает интересную модель борьбы с финансовыми проблемами в своей книге «Самый богатый человек в Вавилоне». Вы читали эту книгу? Если читали, перечитайте ее еще раз. Если нет, то немедленно бегите в библиотеку и прочтите. Это книга научит вас, как стать богатым, счастливым и жизнерадостным. Мне запомнился один совет: периодически брать процентов десять вашего заработка и раздавать нуждающимся. Это, безусловно, правильно. Почему? Во-первых, у вас появится стимул возместить убыток, и вы начнете работать еще лучше. Во-вторых, вы создаете духовную ценность для себя и для других. И что наиболее важно – вы говорите всему миру и себе самому, что денег у вас более чем достаточно. А это очень важное убеждение, которое нужно всячески развивать. Если у вас денег более чем достаточно, вы можете иметь все, что хотите, и еще кое-что в придачу. А когда вы уцепитесь за эту мысль, то очень быстро сделаете ее реальностью.

Когда же надо начинать раздавать эти десять процентов? Когда станете богатым и знаменитым? Нет, вы должны приступить к этому с самого начала своей карьеры. Потому что, когда вы раздаете, вы как будто бросаете семена во вспаханную землю. Вам нужно эти десять процентов вложить куда-то, а не просто проесть, а самый лучший способ вложить их – раздать другим, чтобы и у вас рос достаток, и чтобы другим кое-что перепадало. Я думаю, вы сами решите, как лучше это сделать. Нужда царит вокруг. У благотворительности есть одна удивительная особенность: она меняет ваше отношение к себе. Когда вы пытаетесь выявить и удовлетворить нужды других людей, вы начинаете ощущать себя по-другому. А такой тип ощущений побуждает вас к новой жизни, преисполненной чувством благодарности.

Недавно мне посчастливилось побывать в средней школе в городке Глендора, штат Калифорния, которую я в свое время закончил. Я разработал специальную программу для учителей и хотел тем самым

отблагодарить их за то влияние, которое они оказали на мою жизнь. Но, когда я приехал туда, оказалось, что программа обучения ораторскому искусству, которая очень помогла мне в жизни, исключена из школьного курса из-за недостатка средств, а также потому, что какие-то люди сочли ее не столь важной для школьников. И тогда я сам финансировал эту программу, и не потому, что я такой добренький. Просто я вернул часть того, что было дано мне когда-то. По-моему, только ради этого уже стоит делать деньги. Мы все в долгу перед кем-то. А лучший способ тратить деньги – потихоньку возвращать их.

Я не забыл своего трудного детства. Родителям приходилось очень много работать, чтобы прокормить нас. По ряду причин мы долгое время находились в чрезвычайно стесненных финансовых обстоятельствах. Я помню, как в один из Дней Благодарения у нас совсем не было денег. Праздник представлялся нам чрезвычайно грустным, пока кто-то не позвонил в дверь и не принес полную коробку всякой всячины: там были и фрукты, и конфеты, и даже индейка. Человек, который привез это богатство, сказал, что это подарок от доброжелателя, который знает, что мы никогда ничего ни у кого не просим, который любит нас и хочет, чтобы у нас был настоящий праздник Благодарения. Я никогда не забуду тот день. Поэтому каждый последний четверг ноября я делаю то же, что кто-то сделал тогда для нас: я иду и покупаю недельный запас продуктов и отправляю его тем, кто нуждается. Делая это, я ощущаю себя не дарителем, а кем-то вроде разносчика, доставляющего продукты на дом. При этом я всегда оставляю в коробке записку: «Это дар от того, кто думает о вас и надеется, что когда-нибудь ваша жизнь изменится к лучшему настолько, что вы сможете делать нечто аналогичное для того, кто также в нужде».

Для меня это самый любимый праздник. Видеть улыбки на лицах людей, сознающих, что они небезразличны кому-то, что кто-то о них заботится, – что может быть приятнее этого? Однажды я решил завезти несколько индеек в Гарлем, но у меня не оказалось ни фургона, ни даже машины, чтобы доставить подарки. Кто-то из моих друзей сказал: «Может, не будем в этом году?», но я возразил: «Нет, я должен это сделать». Тогда друзья спросили: «Но как же это можно провернуть? У нас нет автофургона. Где мы его возьмем?» Я сказал, что на улице полно фургонов, нам надо просто найти водителя, который согласился бы нам помочь. Но я и сам понимал, что останавливать автофургоны ночью в Нью-Йорке – почти безнадежное дело. Многие водители не останавливались только потому, что принимали нас за грабителей или хулиганов.

Тогда я отправился на перекресток и, когда машины останавливались

на красный свет, стал стучать в окна автофургонов, объясняя водителям, что я готов заплатить сотню долларов, если они подбросят нас в Гарлем. Когда и из этого ничего не вышло, я стал уговаривать их по-другому: я говорил, что мне нужно полтора часа, чтобы доставить продукты нуждающимся семьям в один из районов города. На такую просьбу шоферы реагировали более дружелюбно.

Я решил подобрать такой автофургон, который был бы достаточно вместительным, чтобы можно было загрузить его большим количеством продуктов. Наконец мне попался на глаза подходящий фургон цвета бургундского вина, да еще с прицепом. Когда он остановился на красный свет, я постучал в окошко и предложил водителю сто долларов за то, чтобы он отвез нас в нужное место. Водитель сказал: «Ладно, садитесь. И никаких денег мне не нужно. Я с удовольствием помогу вам». Это был десятый шофер, которого мы пытались уговорить. И тут только я заметил, что на нем форменная фуражка Армии спасения. Он сказал, что его зовут Джон Рондон и что он доставит наши продукты туда, куда нам будет угодно. Поэтому мы посетили не только Гарлем, но и Южный Бронкс, где находятся самые кошмарные трущобы в стране. Мы проезжали мимо полуразрушенных и разграбленных домов. Мы раздавали пищу бездомным, беженцам, многодетным семьям, отчаянно борющимся с нищетой.

Я не знаю, насколько нам удалось изменить жизнь этих людей на какой-то момент к лучшему, но, как сказал капитан Рондон, мы изменили до какой-то степени их убеждение, что всем на свете наплевать на них. Никакие деньги не стоят того удовлетворения, которое получаешь, раздавая их от чистого сердца. Никакое финансовое планирование помощи не сделает для вас больше, чем ваше решение раздавать десять процентов вашего дохода. Оно покажет вам, что могут делать деньги и чего не могут делать никогда. А это два самых ценных урока, которые можно извлечь из жизни. Я раньше думал, что лучший способ помогать бедным людям – быть одним из них. Теперь я думаю иначе. Лучший способ помогать бедным людям – служить для них моделью другой реализации возможностей, дать им понять, что у них есть выбор, помочь им обнаружить в себе те ресурсы, которые сделают их преуспевающими и самодостаточными.

Раздав десять процентов своего дохода, возьмите еще десять и потратьте их на сокращение своих долгов, и еще десять отдайте в рост. Вам хватит на жизнь и оставшихся семидесяти. Мы живем в капиталистическом обществе, где большинство людей не являются капиталистами. Почему же

мы, живя в стране неограниченных возможностей, не пользуемся благами системы, заложенной нашими предками? Учитесь не тратить все свои деньги, а использовать хотя бы малую часть на приумножение капитала. Иначе никогда не прорваться к достойной жизни. Вам всегда будет не хватать ресурсов в самый необходимый момент. Говорят, что в Калифорнии средний доход на душу населения составляет сейчас двадцать пять тысяч долларов в год. А средние расходы исчисляются тридцатью тысячами долларов в год. Разница между этими цифрами называется финансовыми проблемами. Я думаю, вы не хотите присоединиться к числу людей, постоянно пытающихся выпутаться из этих проблем.

И последнее, что хотелось бы отметить: деньги не отличаются ничем от других вещей в том плане, что вы можете их заставить работать на вас или вы можете им дать возможность работать против вас. Так что научитесь не выделять их в нечто особое. Учитесь их зарабатывать, копить и раздавать. Если вы научитесь этому, сможете справляться с финансовыми проблемами и деньги перестанут для вас быть источником негативного состояния, вызывающего хандру и заставляющего считать всех окружающих людей недостойными вашего внимания.

Когда вам удастся овладеть первыми тремя ключами, вы начнете совсем по-другому воспринимать жизнь. Если вы научитесь справляться с отчаянием, отказами и финансовыми проблемами, то нет пределов вашим возможностям. Вам доводилось видеть выступления Тины Тернер? Это человек, который с успехом преодолел все эти три напасти. Уже будучи эстрадной звездой, она потерпела крах в личной жизни и в финансовой сфере и долгих восемь лет выступала во второразрядных отелях и дешевых клубах. Никто не хотел отвечать на ее звонки, не говоря уж о том, чтобы возобновить контракты на записи дисков. Но она настойчиво предпринимала новые попытки, выслушивая бесчисленное количество «нет», продолжая работать до седьмого пота, чтобы рассчитаться с долгами и привести в порядок свои финансовые дела. Наконец, преодолев этот тернистый путь, она поднялась до самой вершины славы.

Итак, вы можете добиться всего. И вот именно здесь вам понадобится четвертый ключ. ***Вы должны научиться преодолевать удовлетворенность достигнутым.*** Вероятно, вы встречали в своей жизни знаменитостей из мира искусства или спорта, которые достигли определенного уровня и перестали расти. Они успокоились, достигнув этого уровня, и сразу же растеряли все, что вывело их на самый верх.

То, что завершено в целом, все еще может рассматриваться как

непочатое, если его будущее еще впереди.

Лао-цзы, древнекитайский мыслитель

Успокоенность может быть одним из самых разрушительных чувств, воздействующих на организм человека. Что происходит, когда человек успокаивается и удовлетворен достигнутым? Он перестает расти, перестает продуктивно работать, останавливается в своем творческом развитии. Никогда не удовлетворяйтесь достигнутом! Если вы успокоились, можно с уверенностью утверждать, что вы перестали жить. Что сказал по этому поводу Боб Дилан? «Тот, кто не рождается ежеминутно, тот ежеминутно умирает». Либо человек карабкается вверх, либо падает вниз. Рэй Крок, основатель компании «Макдональдс», однажды, отвечая на вопрос, какой он мог бы дать совет людям, мечтающим добиться успеха, сказал, что нужно просто помнить следующее: пока вы зелены, не останавливайтесь в росте, а не то созреете и начнете гнить. То есть все время, пока вы остаетесь зеленым, вы растете.

Вы можете взять любой свой опыт и сделать из него благоприятную возможность для роста или взять тот же самый опыт и сделать из него приглашение к упадку. Уход на пенсию можно рассматривать как начало еще более интересного периода в вашей жизни и как конец трудовой деятельности. Можно рассматривать успех как трамплин к новым достижениям, но можно видеть в нем возможность получить «заслуженный отдых». И если вы будете смотреть на жизнь как на отдых, этим отдыхом вам не придется наслаждаться.

Успокоенность часто рождается из сравнения. Когда вы полагаете, что у вас все в порядке, потому что у вас все хорошо по сравнению с кем-то из ваших знакомых, – это одна из самых больших ошибок, которые может совершить деловой человек, потому что не исключено, что у вашего знакомого дела обстоят не лучшим образом.

Учитесь оценивать себя по степени достижения своих целей, а не по тому, как ваши достижения выглядят на фоне других. Почему? Потому, что всегда можно найти людей, которые одобрят то, что вы делаете. А на людей обычно оглядываются для того, чтобы оправдать свои действия или свое бездействие.

Разве мы не прибегали к этому доводу в детстве? Разве мы не говорили: «Джонни сделал это. А почему мне нельзя?» Ваша мама, возможно, возражала: «Мне нет дела до того, что делает Джонни», – и она была права. Вам не должно быть дела до того, чем занимается Джонни, или Мэри, или вся семья Джонсов. Думайте о том, на что способны вы. Беспокойтесь

только о том, что делаете вы сами и что хотите сделать. Любимая работа представляет собой динамичную, развивающуюся, вдохновляющую систему целей, которая поможет вам реализовать намеченное без оглядки на то, что делает кто-то другой. И всегда найдется кто-то делающий это лучше вас. Аналогично, всегда будет кто-то делающий это хуже. Все это не играет никакой роли. Судите о своих успехах по целям, которые вы сами для себя ставите, и больше ни по чему.

Мелочи впечатляют мелкие умы.

Бенджамин Дизраэли

Вот еще один способ избежать самодовольства. Старайтесь держаться подальше от «семинаров за чашкой кофе». Вы понимаете, что я имею в виду. Обсуждений за чашкой кофе финансового положения других, того, как другие работают, с кем проводят время и т. д. «Семинары за чашкой кофе» подобны самоубийству. Они отравляют ваш мозг, заставляя думать о том, чем занимаются другие люди, а не о том, что может обогатить ваш жизненный опыт. Очень легко быть вовлеченным в орбиту таких «семинаров», но нужно всегда помнить, что завсегдатаи этих мероприятий так обожают участвовать в них, потому что для них это повод отвлечься от скуки, вызванной их неумением реализовать собственные цели.

Есть известная фраза, которую часто повторял Роллинг Тандер, известный индийский мудрец: «Говорите лишь с доброй целью». Сказанное нами к нам же возвращается. Не забывайте слов Дизраэли, поставленных эпиграфом к этой главе. Не разменивайтесь на мелочи. Если вы хотите стать самодовольным и посредственным, тогда тратьте свое время на сплетни о том, кто с кем спит. Если вы хотите добиться в жизни успеха, поменьше думайте о достижениях других и побольше о своих собственных.

Вот вам наконец последний ключ. ***Всегда отдавайте больше, чем рассчитываете получить.*** Это, может быть, самый главный ключ из всех, потому что он гарантирует истинное счастье.

Я помню, как однажды ехал домой поздно вечером после одной встречи и почти засыпал за рулем. В этом полусонном состоянии я пытался решить для себя, что придает жизни смысл. Когда меня тряхнуло на участке, специально сделанном для лихачей-водителей, чтобы они не очень разгонялись перед опасным местом, я пробудился окончательно и явственно услышал свой внутренний голос: «Смысл жизни в том, чтобы отдавать».

Если вы хотите сделать свою жизнь счастливой, учитесь раздавать –

чем раньше, тем лучше. Большинство людей в молодости только о том и думают, чтобы брать. Получать – это не проблема. Чтобы запустить любой процесс, вам следует убедиться в том, что вы умеете отдавать. Большинство людей это понимают, но все-таки больше любят получать. Как-то ко мне приходила одна супружеская пара. Муж жаловался, что жена плохо к нему относится, а жена жаловалась, что он недостаточно к ней внимателен. То есть каждый ждал друг от друга первого шага, хотел, чтобы другой доказал ему свою любовь.

Как долго могут продлиться отношения, основанные на таком принципе? Самое главное в любых отношениях – стремиться отдать что-то, а потом уже ждать чего-то в ответ. Давайте первым, а не ждите что кто-то сделает это до вас. Как только начнете торговаться, игра окончена. Если вы будете стоять и твердить: «Я отдал, теперь твоя очередь», – то вашему партнеру это надоест и он уйдет. С такой системой счета вы можете отправляться на другую планету, потому что на этой она не работает. Посадив в землю семя, надо ухаживать за ним, обеспечивая его рост.

Что будет, если вы станете требовать у земли на следующий день: «Ну-ка, давай мне урожай фруктов! Давай мне овощи!»? Земля имеет полное право ответить: «Простите, сэр, но вы что-то перепутали. Вы, наверное, новичок в огородничестве. Это делается не так». Затем она, возможно, объяснит вам, что сначала в землю надо посадить зерно. Заботиться о нем, поливать его и обрабатывать землю. Надо вносить удобрения. Надо защищать росток от капризов погоды. И только тогда, если вы все сделаете правильно, вы получите урожай. Как бы долго вы ни приставали к земле со своими требованиями, порядок вещей не изменится. Надо все время давать и давать, подкармливать и поднимать, чтобы получить урожай. Так и в жизни.

Вы можете иметь много денег. Вы можете управлять обширной империей или концерном-гигантом. Но, если вы все это делаете только для себя, вы никогда не добьетесь настоящего успеха. Вы не будете обладать настоящей властью. Вы не будете обладать настоящим богатством. Если вы вскарабкаетесь на вершину успеха в одиночестве, скорее всего, вы свалитесь оттуда.

Знакома ли вам самая большая иллюзия об успехе? Это думать о нем как о вершине, которую можно покорить, как о вещи, которую можно приобрести, или как о каком-то конечном результате, который может быть достигнут. Если вы действительно хотите преуспевать, если вы хотите достичь всех поставленных целей, то должны рассматривать успех как процесс, как образ жизни, как мировоззрение, как способ существования.

Именно об этом данная глава. Завоевав успех, вы должны знать, что завоевали и как с завоеванным надо обходиться. Вы должны уметь использовать свою власть разумным и гуманным образом, если хотите получить подлинное удовольствие от нее. Если вы сможете овладеть пятью ключами, о которых я говорил выше, то сможете использовать все, чему научила вас эта книга, чтобы творить чудеса.

А теперь давайте взглянем на то, как это делается на более высоком уровне: на уровне группы людей, общины и нации.

20. Создание тенденции – сила убеждения

Нам не удастся разумно управлять космическим кораблем под названием Земля, если мы не будем рассматривать его как единое целое с общей судьбой. Он должен стать для нас всем или ничем.

Бакминстер Фуллер

До сих пор мы занимались в основном изменениями на уровне отдельной человеческой личности, вопросами ее роста и возмужания. Но одним из неотъемлемых аспектов современного мира является обилие изменений на межличностном, глобальном уровне. Мысль о том, что Земля – это, в принципе, большая деревня, с давних пор стала журналистским клише, но тем не менее она верна. Однако никогда прежде в мире не существовало столь мощных механизмов воздействия на людей в массе. Это может привести к тому, что все больше и больше людей будет пить кока-колу, носить джинсы фирмы «Левайс» и слушать рок-н-ролл. Это может также означать и более глубокие изменения в массовом сознании людей, в их отношении к жизни. Все зависит от того, кто их убеждает, в чем и зачем. В этой главе мы рассмотрим, что происходит на уровне массового сознания, как осуществляются эти изменения и что они означают. Затем мы коснемся вопросов, как можно овладеть наукой убеждать и зачем нужно этому учиться.

Мы представляем себе современный мир в виде пространства, насыщенного огромным количеством стимулов, и в этом мы не отличаемся от наших предков. Когда охотник-индеец пробирался сквозь чащу леса, он постоянно сталкивался с видами, звуками и запахами, в которых для него заключалась разница между жизнью и смертью, между сытостью и голодом. В его мире тоже хватало стимулов.

Самое большое различие между стимулами, воздействующими на сознание современного человека и полудикого индейца, – в направленности и предназначении стимулирования. Индеец в лесу вынужден был интерпретировать значения множества объективно существующих случайных и не направленных на него специально стимулов. Наш мир, наоборот, полон стимулов, сознательно направленных на то, чтобы заставить нас делать что-то конкретное. Это может быть

реклама, убеждающая нас покупать автомобиль определенной марки, или призыв голосовать за определенного кандидата. Это может быть страстный призыв спасти голодающих детей или рекламный лозунг покупать больше пирожных и печенья. Это может быть попытка внушить нам, как прекрасно мы будем чувствовать себя, купив что-то, или, наоборот, как много мы потеряем, если не купим. Но самая главная особенность, характеризующая современный мир, – настойчивость и даже назойливость убеждения. Мы постоянно окружены множеством людей, вооруженных самыми современными технологиями убеждения и техническими средствами. И это убеждение носит уже глобальный характер. Тот образ, который закладывается в наше сознание, в это же самое время может закладываться и в сознание большей части жителей планеты.

Давайте рассмотрим привычку к курению. Люди в прежние времена могли не знать о вреде, который оно приносит человеку. Но сегодня мы все прекрасно знаем, что курение вредно нашему здоровью. Оно способствует развитию рака и сердечно-сосудистых заболеваний. Но, несмотря на все антитабачные кампании, проводимые обеспокоенной общественностью, курильщики остаются верны своей привычке. Табачная промышленность продолжает получать прибыль, миллионы людей продолжают курить, а еще больше – начинают. Почему?

Люди получают удовольствие от курения. Но разве это заставляет их начать курить? Им ведь надо сначала научиться пользоваться сигаретой, чтобы получать от курения удовольствие; они не могут это уметь от природы. Что происходит с ними, когда они впервые берут в руки сигарету и делают первые затяжки? Они начинают кашлять, задыхаться – словом, они чувствуют себя плохо. Весь их организм протестует, как бы говоря: «Что за гадость! Немедленно избавь меня от этого!» В большинстве случаев, когда органы чувств убеждают вас в чем-то, вы обычно прислушиваетесь к ним. Тогда почему же люди не слушаются их сейчас, упорно продолжая курить, пока наконец организм не сдастся и не привыкнет?

Люди поступают так потому, что их сознание переконтекстуализировано таким образом, что они воспринимают курение по-другому, и это новое представление и состояние укореняют в них прочную зацепку. Кто-то, знающий, что такое сила убеждения, не пожалел несколько миллионов долларов, чтобы убедить общественность в преимуществах курящего человека. Посредством талантливой рекламы, ловко использующей яркие образы и приятные звуки, переводят нас в позитивное состояние, а затем ассоциативно связывают это состояние с

продукцией табачной промышленности. Путем многократного повторения идея курения связывается с рядом желаемых состояний. Не существует никакой общественно значимой ценности или социального содержания в мелко нарезанных табачных листьях, завернутых в тонкую бумагу. Однако нас убеждают в том, что курение повышает нашу сексуальную привлекательность, придает лоск, «взрослость» и загадочность. Хотите быть таким, как Мальборо-мен? Тогда курите наши сигареты. Хотите показать, что вы проехали много миль в роскошном автомобиле, не так ли, детка? Тогда выкурите нашу сигаретку. Вы проехали большой путь, но если вы не бросите курить, то очень скоро на своем автомобиле вы покатите по дороге к клинике для больных раком.

Не правда ли, это какое-то безумие? Какого черта введение канцерогенов в собственные легкие связывают с положительными психологическими состояниями? Но рекламщики проделывают с вами именно те манипуляции, о которых мы уже говорили в этой книге. Они подсовывают вам образы, которые переводят вас в приподнятое, рецептивное состояние и на пике этого переживания вводят свою зацепку в ваше сознание. Потом они повторяют эту процедуру множество раз – по телевидению, в журналах, по радио, пока зацепка не укоренится в вас намертво.

Почему компания «Кока-кола» платит Биллу Кросби, а «Пепси-кола» платит Майклу Джексону за рекламу их продукции? Почему политики заворачиваются в национальный флаг? Что истинно американского в пиве «Миллер»? Почему мы любим хот-доги, бейсбол, яблочный пирог и машины «Шевроле»? Это все символы нашей культуры, а реклама просто переносит наши теплые чувства, которые мы испытываем к ним, на какие угодно продукты. Она использует их как средство сделать нас восприимчивыми к определенной продукции. Когда Рейган баллотировался в президенты, в различных пропагандистских роликах на телевидении постоянно фигурировал образ медведя. Почему? Медведь был мощным негативным символом России, а в те годы многие говорили о «русской угрозе». Вот реклама и спекулировала на этих чувствах, намекая, что стране нужен сильный президент и что только Рейган знает, как побороть русского медведя. Почему американцы именно так интерпретировали этот образ? Что, они в самом деле боятся медведей? Да нет, это все благодаря особому зловещему освещению и музыке, используемым в этих роликах.

Вы можете подвергнуть анализу любую эффективную рекламу или политическую кампанию и убедиться, что во всех случаях используется

методика переконтекстуализации, о которой я уже говорил в этой книге. Сначала используются визуальные и аудитивные стимулы, чтобы привести вас в состояние, нужное рекламщикам. Затем это состояние связывается зацепкой с предметом или действием, которое они хотят, чтобы вы предприняли. Это, безусловно, повторяется снова и снова, до тех пор пока ваша нервная система не свяжет это позитивное состояние с определенным предметом или желательным поведением. Если это хорошая реклама, она будет использовать образы и звуки, которые привлекают вас и воздействуют на все три основные системы представления: визуальную, аудитивную и кинестетическую. Телевидение является как раз таким эффективным средством убеждения, поскольку оно может наилучшим образом воздействовать на все три системы представлений: оно дает нам яркие, запоминающиеся образы, сопровождая их прилипчивыми, незатейливыми мелодиями, и нужные сообщения с эмоциональным подтекстом. Вспомните наиболее эффективные ролики, рекламирующие кока-колу, пиво «Миллер» или рестораны «Макдональдс». Что общего у этих роликов? Все это в основе своей комплексное визуальное, аудитивное и кинестетическое воздействие, которое способно поймать на крючок любого.

Конечно, есть и такая реклама (антиреклама), которая добивается сильного эффекта, создавая противоположные образы. Она разбивает положительное состояние на мелкие осколки достаточно быстро и эффективно. Вспомните антитабачную рекламу. Видели плакат, на котором человеческий зародыш курит сигарету в утробе матери? Помните Брук Шилдс с сигаретами, торчащими у нее из ушей? Функция антирекламы – резко прервать состояние эйфории, вызываемое рекламой, пропагандирующей вредный продукт.

В мире, где все кого-то в чем-то убеждают, вы можете быть либо тем, кто убеждает, либо тем, кого убеждают. Вы или сами ведете свою жизнь или позволяете кому-то вести себя по ней. Эта книга, по сути, повествует о силе убеждений. Она показала вам, как вырабатывать в себе внутреннюю силу, которая позволяет контролировать себя в такой степени, что сама ваша личность может быть фактором убеждения, если кто-то рассматривает ее как модель для себя. Например, ваши дети или коллеги. Люди сильные убеждают других. Люди слабые просто принимают все команды и послушно их выполняют.

Сила сегодня – это способность общаться и убеждать. Если у вас нет ног, вы можете убедить кого-то носить вас. Если у вас нет денег, вы можете убедить кого-то дать их вам в долг. Убеждение может служить

инструментом, с помощью которого осуществляются перемены. Если вы одиноки в жизни и не хотите мириться с этим состоянием, то можете убедить кого-нибудь разделить ваше одиночество. Если вы хорошо убеждаете и у вас есть ценная вещь на продажу, вы обязательно найдете того, кто ее купит. Если у вас есть идея, как изменить мир, но вы не сможете убедить других в ее гениальности, она останется бесплодной. В жизни главное – дать людям понять, что у тебя есть что-то, что ты можешь им предложить. Поэтому искусство убеждать – главное из искусств.

Позвольте привести вам пример, наглядно показывающий, насколько мощна эта технология и как много вы можете сделать, если овладеете всеми методами НЛП. Организовывая свои первые двухнедельные курсы по подготовке профессиональных нейролингвистов, я придумал задание, которое идеально подходило в качестве выпускной работы для моих слушателей, потому что, выполняя его, они могли показать все, чему у меня научились. Итак, вот что я сделал. Я собрал всех членов группы после занятий в половине двенадцатого ночи и попросил их отдать мне свои ключи, всю наличность, все кредитные карточки, все бумажники – абсолютно все, кроме одежды.

Я сказал, что хочу доказать им, что они могут преуспеть без этих символов человеческого благополучия, используя только личную власть и способность убеждать других. Я сказал, что у них есть умение выявлять и удовлетворять потребности других людей, а для этого им совершенно не нужны ни деньги, ни статус, ни машина, без чего, считается, невозможно прожить в нашей культуре.

Мы проводили этот семинар в городе Кеифри, штат Аризона. Первым заданием было добраться до Финикса, который находится примерно в часе езды на машине, найти, где остановиться, хорошо поесть и вообще использовать методики общения, которые предлагает нейролингвистическое программирование, то есть сделать свое пребывание в Финиксе максимально комфортным.

Результаты были просто потрясающие. Многим из моих слушателей даже удалось получить кредит в местном банке от сотни до пятисот долларов. Помните, у них не было при себе даже удостоверения личности, и они находились в этом городе впервые в жизни. Одна женщина отправилась в крупный универмаг города, получила там кредитные карточки и тут же их израсходовала. Из ста двадцати человек, отправившихся в Феникс, около восьмидесяти процентов сумели сразу же найти работу, а семеро из них устроились на три и больше мест в течение одного дня. Одна женщина хотела устроиться на работу в зоопарк. Ей

сказали, что вакансий нет и в ближайшие полгода не предвидится. Но она говорила так убедительно, что ей разрешили сразу же приступить к работе. Ей даже удалось вылечить больного попугая от нервного расстройства. Служащий зоопарка был так потрясен этим, что собрал своих коллег и попросил ее прочесть для них краткую лекцию об использовании методики НЛП для работы с животными. А один из моих слушателей, молодой человек, который очень любил детей, отправился в школу и сказал: «Я хочу выступить на сегодняшнем собрании. Когда начало?» Там у него спросили: «Какое собрание?» Он сказал: «Собрание, назначенное на сегодня. Я прибыл издалека и могу ждать не более часа. За это время вы должны собрать детей». Никто не знал, кто он и откуда, но он вел себя так уверенно и конгруэнтно, что директор собрал всю школу в актовом зале и этот молодой человек прочел им полуторачасовую лекцию о том, как они могут стать богатыми и счастливыми. И учителя, и ребята были в восторге.

А другая женщина пришла в книжный магазин и, увидев, что на полках скопилось много книг телевизионного проповедника Терри Коул-Уайтакер, объявила, что она – автор, и начала раздавать автографы. Она нисколько не была похожа на Терри Коул-Уайтакер, чей портрет можно было видеть на обложке книги, но она так точно копировала походку, манеру говорить, выражение лица и все ее поведение, что даже сам владелец магазина прибежал и, пробившись сквозь толпу, пожал ей руку: «Извините, госпожа Коул-Уайтакер, что не узнал сразу. Для нас большая честь принимать вас в нашем магазине». Сразу же несколько покупателей купили книги и обратились за автографами. В тот же самый день группа других энергичных слушателей моего семинара добилась успеха в лечении людей от различных фобий. Смысл этого задания – показать людям, что им не нужно ничего, кроме осознанного энергичного поведения и навыков, чтобы найти свое место в жизни. Что теперь они – предприимчивые, веселые, общительные, а такие люди никогда не пропадут в нашем мире, даже не имея в качестве поддержки таких фетишей нашей цивилизации, как деньги, машины, кредитные карточки, репутация и т. д. Большинство из них признались, что это был самый интересный день в их жизни. Они нашли новых друзей и помогли многим людям.

В главе 1 этой книги мы говорили о том, что у людей разное отношение к власти. Некоторые понимают ее как чрезмерное влияние, оказанное на других людей. Хочу возразить. Такого рода влияние можно любить и можно не любить, но нельзя не признать, что оно – факт современного мира, где постоянно кто-то занимается убеждением. Некоторые тратят миллионы долларов, чтобы с большим искусством и энергией довести свои

сообщения до людей и заинтересовать их этим, так как либо вы кого-то в чем-то убеждаете, либо кто-то другой убеждает вас. Поведение ваших детей порой зависит от того, кто говорит убедительнее: вы или торговец наркотиками. Если вы хотите сами вести свою жизнь, если вы хотите стать образцом для подражания для тех, о ком заботитесь, вам необходимо овладеть искусством убеждать. Если же вы снимете с себя ответственность, найдется множество других, готовых заполнить вакуум.

Вы уже знаете, что для вас может значить умение общаться с другими. Теперь давайте рассмотрим вопрос, какое значение это искусство может иметь для нас всех. Мы живем в замечательную историческую эпоху, в то время, когда изменения, на которые раньше уходили десятилетия, происходят за несколько дней, когда путешествия, на которые раньше уходили месяцы, совершаются за несколько часов. Многие из этих изменений прекрасны. Мы стали жить дольше, с большим комфортом, пользуемся большими свободами.

Однако некоторые изменения не могут не пугать. Впервые в истории мы способны запросто уничтожить всю планету – или сразу с помощью мощнейших бомб, или постепенно, отравляя отходами химического производства. Это не те проблемы, которые большинство из нас готовы обсуждать; это что-то такое, от чего наш мозг старается отстраниться, отодвинуть в сторону, а не приблизить к себе. Но от этого никуда не денешься. Это – факт нашей жизни. Немного утешает то, что, хотя сам Господь, человеческий интеллект, просто случайность, любая сила или комбинация сил, в которые вы верите, довели планету до такого жалкого состояния, они же создали средства борьбы с этим злом. Полагаю, что все проблемы, стоящие перед миром, очень сложны, но я также уверен в том, что есть более мощный источник мудрости, чем наш коллективный разум. Говорить, что нет на свете такого источника разума, который люди называют Богом, то же самое, что говорить, что Словарь английского языка Вебстера появился в результате взрыва на полиграфическом комбинате, когда все буквы по чистой случайности заняли нужное положение в матрицах.

Однажды я задумался об этих мировых проблемах, и вдруг мне в голову пришла одна мысль: все они имеют нечто общее. Все человеческие проблемы – проблемы поведения! Надеюсь, вы сейчас используете свою модель уточнения и сразу же спросите: «Неужели все?» Хорошо, тогда я изложу это по-другому. Если даже источником каких-то проблем и не является человеческое поведение, то все равно они решаются через него. Например, надо бороться не с явлением под названием преступность, а с

человеческим поведением, порождающим его.

Зачастую мы берем какое-нибудь понятие и обращаемся с ним как с объектом, употребляя имя существительное для его обозначения, в то время как по сути это – процесс. Пока мы представляем проблемы человечества в виде неких объективно существующих вещей, мы не можем не превращать их во что-то огромное, находящееся вне сферы нашего контроля. Радиоактивные отходы не являются проблемой, как не проблема и сам атом. Это люди используют атом таким образом, создавая проблемы. Если наш коллективный разум решит, что расщепление атома – не лучший способ решать энергетические проблемы, это изменит наше поведение. Ядерная война – не проблема сама по себе. Человеческое поведение создает угрозу или, наоборот, предотвращает войну. Голод в Африке – тоже не проблема. Поведение, ответственное за то, что люди голодают, является проблемой. Вторжение на территорию соседнего государства и уничтожение посевов не способствует созданию изобилия пищевых продуктов. Если продовольствие, поставляемое по линии гуманитарной помощи со всего мира, гниет в портах только потому, что другие люди не в состоянии между собой договориться, это – проблема поведения. С другой стороны, израильтяне сумели создать изобилие в пустыне.

Надеюсь, вы согласитесь, что определенное человеческое поведение является источником многих проблем человечества, что другое определенное поведение людей может решить множество возникающих проблем.

Мы знаем, что состояния, на основе которых появляется определенное поведение, являются порождением внутренних представлений людей. Мы знаем, например, что люди связали процесс курения с определенным состоянием. Они ведь не курят каждую минуту, а только тогда, когда приходят в состояние, способствующее курению. Если вы разрушите эти ассоциации, то сможете радикально изменить поведение людей.

В наш век широко используется технология, позволяющая передать любое сообщение мгновенно по всему миру. Это так называемые средства массовой информации: радио, телевидение, кино и печать.

Фильмы, которые мы сегодня смотрим в Нью-Йорке и Лос-Анджелесе, уже завтра будут смотреть в Париже и Лондоне, послезавтра – в Бейруте и Манагуа, а через несколько дней их будут смотреть по всему миру. Поэтому, если фильмы, книги, телевизионные передачи и другие формы средств массовой информации могли бы изменять внутренние представления людей и их состояния к лучшему, то можно было бы сказать, что благодаря им весь мир меняется к лучшему. Мы видели уже,

насколько эффективной может быть реклама определенных продуктов и пропаганда определенной культуры. Как было бы здорово, если бы можно было распространять таким же образом информацию, которая меняла бы представления людей так, чтобы весь мир менялся к лучшему! Вспомните благотворительные концерты, которые транслируются на весь мир в прямом эфире. Что это, как не потрясающий пример положительного использования средств массовой информации? Более яркого примера я не знаю.

Поэтому можно сказать, что сегодня в нашем распоряжении есть могучие средства, способные изменить внутренние представления огромного количества людей, меняя тем самым их психологические состояния, а за ними и их поведение. Эффективно пользуясь нашими знаниями о тех спусковых механизмах, которые высвобождают определенное поведение человека, и современной технологией, передающей нужные представления миллионам людей, мы можем изменить будущее всего человечества.

Документальный фильм «Взять на испуг» является прекрасным примером использования СМИ для изменения внутренних представлений людей и опосредованно их поведения. Это рассказ о том, как группу трудных подростков привезли в одну из тюрем, где добровольцы из числа заключенных рассказывали им о жизни здесь, изменяя таким образом внутренние представления ребят о том, что такое места лишения свободы. Перед этим среди детей проводили опрос. Большинство из них были настоящими крутыми парнями, которые верили, что тюрьма – это своеобразная «школа мужества». Их внутренние представления и состояния радикально изменились, после того как они выслушали рассказ матерого убийцы о тюремной жизни с такими пикантными подробностями, которые способны были изменить физиологию любого человека! Последующие наблюдения за этими подростками показали, что и их поведение изменилось в лучшую сторону. Телевидение смогло донести этот опыт до огромного числа подростков и взрослых, одновременно изменив их мысли и поступки.

Мы можем изменить поведение огромного числа людей, если дадим им яркие эффективные представления, которые стыкуются с основными системами представлений людей, и если поместим эти представления в контексты, которые не противоречат их главным метапрограммам. Изменив поведение масс, мы способны изменить ход истории.

Например, какие эмоции вызвал у большинства молодых американцев вопрос: «С какими чувствами вы бы отправились на первую мировую

войну?» В высшей степени положительные. Почему? Дело в том, что внутренние представления большинства молодых людей о той войне формировались песнями типа «Долог путь до Типперари», плакатами, с которых Дядя Сэм призывал: «Ты нужен мне». Солдаты первой мировой войны, вероятно, представляли себя спасителями демократии и освободителями человечества. Такие виды внешних стимулов создавали у них позитивное состояние и желание ехать и сражаться. Поэтому было так много добровольцев. А что произошло, когда началась война во Вьетнаме? Каковы были чувства большинства молодых людей, которых посылали на эту войну? Совсем другие, не правда ли? Почему? Потому, что на этот раз действовали совершенно другого типа внешние стимулы, которые атаковывали сознание огромного количества молодых людей, когда они включали телевизоры и смотрели программу «Вечерние новости». Она полностью изменила их внутренние представления. Люди начали представлять войну совсем в другом свете. Она уже была не «где-то там далеко», она ворвалась в наши дома. Это уже не было славным маршем в защиту демократии. Вместо этого мы видели какого-нибудь восемнадцатилетнего парня, очень похожего на нашего собственного сына или на соседского парнишку, который в муках умирал в далеких джунглях, захлебываясь кровью. В результате у очень многих молодых людей сформировались совершенно новые внутренние представления о том, что такое эта война, – и в результате изменилось и их поведение. Я не хочу сейчас рассуждать о том, была ли та война справедливой. Я просто хочу сказать, что с изменением внутренних представлений людей изменилось их поведение, и именно средства массовой информации выработали механизм этих изменений.

Даже в наши дни можно заметить изменения в сознании и поведении людей, каких не отмечалось прежде. Например, что вы теперь думаете об инопланетянах, после того как посмотрели фильмы «Инопланетянин», «Звездный человек», «Кокон», «Близкий контакт третьей степени»? До этого инопланетяне представлялись нам в виде безобразных кровожадных монстров, которые прилетят на Землю и проглотят нас и наши дома. А сейчас мы чаще представляем их в виде добродушных маленьких существ, прячущихся в детских шкафчиках, катающихся на велосипедах вместе с нашими детьми. Или в виде славных парней, которые оставили вашему дедушке бассейн, чтобы ему было где охладиться в жару. Если бы вы были инопланетянином, желающим установить добрые контакты с землянами, разве вы бы хотели, чтобы перед этим они посмотрели «Вторжение похитителей трупов», а не фильмы Стивена Спилберга? Если бы я был

инопланетянином, то прежде, чем отправиться на Землю, подбросил бы туда несколько фильмов, повествующих о том, какой я славный парень, чтобы, посмотрев их, люди приняли меня с распростертыми объятиями. Я бы послал на Землю лучшего агента по связям с общественностью, чтобы он изменил массовое сознание землян о том, что я собой представляю. Возможно, Стивен Спилберг является именно таким посланником какой-то далекой планеты?

Или что вы думаете о войне, посмотрев фильм «Рэмбо»? Этот фильм представляет уничтожение людей с помощью огнемета как веселое и необыкновенно интересное развлечение, не правда ли? Разве он не заставляет нас примириться с самой идеей войны? Конечно, один фильм не в состоянии изменить менталитет и поведение нации. И заметьте, как ловко Сильвестр Сталлоне смещает акцент с самого убийства людей на тему преодоления человеком своей ограниченности через адскую работу над собой и самодисциплину. Его герои всегда побеждают, несмотря на чудовищное неравенство сил. Но, в любом случае, просматривая фильмы с участием Сталлоне, мы не можем не почувствовать влияния, которое оказывает и на него массовая культура. Нам важно чувствовать, какой заряд постоянно получает наше сознание и поддерживает ли это нас в достижении наших собственных целей.

Подумайте, что бы произошло, если бы удалось изменить внутренние представления о войне у населения земного шара? Что, если бы та же самая энергия и технология, которые в наше время работают на то, чтобы огромные массы людей стремились схлестнуться в битве, стали бы эффективно использоваться для того, чтобы выравнивать наши системы ценностей и объединять всех людей? Как вы думаете, такое возможно? Я верю, что возможно. Поймите меня правильно. Я не говорю, что все это элементарно просто: снял несколько фильмов, показал их всем – и весь мир немедленно переменится. Я хочу только сказать, что механизмы перемен в массовом сознании так же доступны нам, как и средства массового уничтожения. Я хочу сказать, что нам необходимо сознательно относиться к тому, что мы видим, слышим и ощущаем, – и не только индивидуально, но и коллективно. Если мы добьемся того, чего хотим, в масштабах нашей личности, семьи, города, страны и мира, жизнь на планете станет значительно разумнее.

Все то, что мы постоянно видим, слышим и чувствуем как члены человеческого общества, имеет тенденцию интернализироваться в массовом сознании. Эти представления влияют на поведение людей как внутри определенной культуры, так и в глобальном масштабе. Таким

образом, если мы хотим создать для всего мира нормальную жизнь, мы должны постоянно планировать и корректировать массовое сознание, создавая в нем такие представления, которые способствовали бы нашему общему процветанию на земле.

Мы можем прожить свою жизнь одним из двух способов. Можем уподобиться собакам Павлова, реагировавшим на любые сообщения и стимулы, посылаемые им. Можем упиваться идеей войны, пускать слюни при одном упоминании риса «Анкл Бенс», с благодарностью принимая любую гадость, поступающую в нашу кровь через капельницу СМИ. Кто-то однажды назвал рекламу «наукой брать под арест человеческий разум, пока вы не внесете за него выкуп». Некоторые из нас так и живут с «арестованным» разумом.

Другой способ человеческого существования представляется мне более элегантным. Вы можете попытаться жить собственным умом, выбирая для себя такие модели поведения и внутренние представления, которые будут способствовать совершенствованию и вас самих, и мира. Вы можете научиться чувствовать, когда ваше сознание пытаются запрограммировать или манипулировать им. Вы можете научиться сами определять, когда ваше поведение отражает ваши жизненные ценности, а когда нет, – и по своей модели включать одни метапрограммы и выключать другие.

Мы живем в мире, в котором постоянно происходит что-то новое. Если вы умеете убеждать, то можете сами стать зачинателем какого-нибудь движения, вместо того чтобы послушно следовать туда, куда вам укажут. Само направление, в котором развивается жизнь, столь же важно, как и события, которые в ней происходят. Направление движения определяет пункт назначения. Поэтому очень важно определить направление бурного потока, пока вы не оказались над Ниагарским водопадом в маленькой лодке без весел. В функции проводника входит не только прокладывать путь, но и снабжать своих спутников картами местности, где указаны пути, которые могут быстрее привести к цели.

Многие люди ошибочно думают, что День Благодарения стал американской традицией еще со времен пилигримов, когда первые переселенцы из Англии устроили праздник в честь индейцев, оказавших им гостеприимство в октябре 1621 года, но на самом деле это не так. В течение 155-летнего колониального периода в Америке не было такого официального праздника. Только победа в Войне за независимость была отпразднована всенародно как День Благодарения. Но традиция не прижилась. Даже после того, как Джордж Вашингтон объявил день 26 ноября 1789 года Днем Национального Благодарения в честь принятия

Конституции, этот праздник далеко не везде и далеко не регулярно отмечался.

Только в 1827 году благодаря целеустремленной женщине по имени Сара Джозеф Хейл[17] этот праздник стал частью культурной традиции США. Будучи матерью пятерых детей, она выбрала для себя профессию литератора, что было весьма смелым шагом для женщины в ту пору. Работая редактором журнала для женщин, она смогла сделать его самым популярным периодическим изданием в стране с тиражом 150 тысяч экземпляров. Сара Хейл была инициатором кампании в поддержку женских колледжей, за создание бесплатных игровых площадок, детских садов. Это она написала знаменитый детский стишок «У Мэри был барашек». Однако самым значительным ее вкладом в национальную культуру было превращение Дня Благодарения во всенародный национальный праздник.

На протяжении тридцати шести лет она атаковала своими личными письмами президентов и губернаторов. Тридцать шесть раз ее журнал готовил специальный праздничный номер, посвященный этому празднику, публикуя кроме ее собственной статьи, в которой она пропагандировала идеи, лежащие в основе этого праздника, специальные меню к праздничному столу, рассказы и стихи на эту тему.

Но только окончание Гражданской войны дало Саре Хейл шанс привлечь на свою сторону общественное мнение. «Разве не будет крупным достижением с социальной, патриотической и религиозной точек зрения, если мы официально признаем наш истинно американский праздник – День Благодарения? – писала она в своей редакторской статье в октябре 1863 года. – Если отложить в сторону все местнические интересы и фракционные чувства, побуждающие представителей различных штатов и областей предлагать свои даты для празднования дня национального примирения, разве не должны мы признать, что сам Бог выбрал для нас этот день, чтобы мы праздновали свое национальное единение, вознося хвалу ему за все хорошее, что он послал в уходящем году? Это будет и более благородно, и истинно по-американски!» Она отправила свое письмо госсекретарю США Уильяму Севарду, который показал его президенту Аврааму Линкольну. Тот не мог не признать, что момент для празднования выбран в самом деле удачно. Спустя четыре дня президент издал указ об объявлении последнего четверга ноября 1863 года Днем Национального Благодарения. Дальнейшее – история. И все это благодаря одной женщине, обладавшей упорством и умением воздействовать на массовое сознание

через средства массовой информации[18].

Позвольте мне предложить вам две возможные модели эффективного создания новых тенденций. Сразу же хочу подчеркнуть позитивную роль в этих процессах образования. Если мы хотим оказать положительное воздействие на будущее нашей планеты, мы должны давать каждому следующему поколению самые эффективные средства для создания того мира, который они хотят иметь. Наша лаборатория пытается это делать через организацию Лагерей Неограниченных Возможностей. В этих лагерях мы обучаем детей специальным методам управления своим сознанием и поведением, благодаря чему они могут стать творцами собственной жизни. Они учатся достигать взаимопонимания с людьми, принадлежащими к разным общественным слоям, моделировать преуспевающих людей, прорываться сквозь ограничения и переконтекстуализировать свои представления о возможном. К концу курса большинство детей признаются, что никогда в жизни им не доводилось узнать так много полезного за такое короткое время. Я, со своей стороны, считаю, что никогда в жизни не получал такого удовольствия, как руководя этими курсами.

Осознавая, что мне с коллегами не охватить всех детей в стране, мы разработали специальную программу обучения, которая доступна всем учителям и базируется на НЛП, в том числе и на моих Оптимальных Деятельностных Технологиях. Это был большой шаг вперед, хотя, конечно, явно недостаточный для создания новой тенденции в образовании. Сейчас мы находимся на первом этапе разработки нового проекта, в основу которого заложена идея воспитания на положительных примерах. Дело в том, что многим ребятам в наше время – особенно в неблагополучных районах и неблагополучных семьях – очень не хватает положительных примеров для подражания. Мы собираем видеотеку, посвященную наиболее выдающимся личностям нашего времени, сыгравшим положительную роль в нашей культуре. Таким как Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг или Махатма Ганди, а также менее известным деятелям из мира политики, бизнеса, искусства. Это даст детям бесценный жизненный опыт. Вы можете услышать рассказ о Мартине Лютере Кинге от учителя, вы можете читать его речи, но это будет только частью опыта. А что, если бы вы смогли провести тридцать минут перед экраном и живо представить себе, что это он вошел в класс, сел рядом с вами и рассказывает вам о своей жизненной позиции? И что, если бы в заключительные пять минут он призвал вас бросить вызов и совершить что-то важное в своей жизни? Я хотел бы, чтобы дети почувствовали его

как личность, изучив интонацию, физиологию, мимику, жесты… Многие дети знают о Конституции, но совершенно не представляют, как она влияет на их жизнь. А что, если им дать посмотреть ролик, на котором председатель Верховного суда рассказывает о том, как трудно бывает порой отстаивать букву и дух этого документа? И вообще, представляете, как было бы хорошо, если бы наши дети могли иметь постоянный доступ к положительным примерам? Я думаю, это значительно изменило бы их будущее.

Другой пример создания новых позитивных тенденций предлагает Эмори Лавинс, директор научно-исследовательского центра при институте «Роки маунтин» в Сноумасс, штат Колорадо. Он уже более семи лет занимается созданием проекта, цель которого – пропаганда альтернативных источников энергии. Сегодня многие считают, что ядерная энергия слишком дорога, неэффективна и слишком опасна, чтобы ею пользоваться. Тем не менее антиядерное движение не сильно продвинулось вперед, хотя бы по той простой причине, что оно – антиядерное. Многие конструктивно мыслящие люди предпочитают участвовать в движениях за что-то. Иногда это довольно трудно объяснить. Однако Лавинсу удалось добиться колоссального успеха в работе с энергетическими компаниями благодаря тому, что он не относится к числу людей, которым лишь бы протестовать. Вместо того чтобы нападать на атомные станции, Лавине предлагает альтернативные проекты, которые не требуют миллиардных капиталовложений и поэтому не особенно опустошат бюджет.

Свою излюбленную тактику Лавине называет «политикой айкидо». Он всегда предпочитает уступить нажиму, чтобы затем направить взаимодействие в выгодное для него русло. Однажды его пригласили участвовать в обсуждении проекта строительства новой атомной станции. Строительство еще не начиналось, но фирма уже затратила на проект около трехсот миллионов долларов. Лавине начал свое выступление с того, что он не собирается ни возражать, ни поддерживать этот проект. Он сказал, что в интересах обеих сторон – и самого предприятия, и заказчиков, – чтобы атомная станция строилась на прочной финансовой основе. Затем он указал на то, сколько денег будет сэкономлено, если заморозить строительство, и сколько средств потребует завершение строительства этой станции. Оперируя только сухими экономическими терминами, он объяснил, какие последствия это будет иметь для предприятия. Все это он говорил спокойно и без нажима. Он ни слова не сказал против этой станции или ядерной энергии вообще.

Вскоре ему позвонил вице-президент по финансовым вопросам

предприятия, и они договорились о встрече. Когда они встретились, вице-президент высказался о тех проблемах, которые могут возникнуть у предприятия с финансами, если оно будет продолжать строительство. Он сказал, что из-за строительства компания не сможет выплачивать дивиденды и ее акции начнут падать. В заключение он сказал, что компания приняла решение отказаться от строительства, смирившись с убытками в триста миллионов долларов. Если бы Лавине на совете директоров в агрессивной форме потребовал замораживания проекта, компания бы уперлась и продолжала строительство. Но в поисках общего, в попытках найти приемлемую альтернативу они сумели достигнуть соглашения, устраивающего обе стороны. После этого репутация Лавинса сильно возросла. К нему стали обращаться другие директора, надеявшиеся с его помощью уменьшить свою зависимость от атомных проектов и таким образом повысить рентабельность.

Лавине сумел помочь фермерам в долине Сан-Луи, проходящей через штаты Колорадо и Нью-Мексико. Фермеры традиционно пользовались дровами в качестве единственного источника тепла. Но землевладельцы огородили лесные массивы, где фермеры ранее заготавливали дрова. Фермеры сначала пришли в отчаяние, поскольку другие «энергоносители» им были не по карману. Но тут Лавине увидел в этой ситуации не беду, а подарок судьбы. Получив субсидию от правительства штата, фермеры начали в этом районе строительство крупнейшей станции по преобразованию солнечной энергии. В результате к решению их проблемы прибавилось еще чувство уверенности, что коллективными усилиями они смогут добиться чего угодно.

Лавине приводит еще один аналогичный случай, произошедший в городке Осейдж, штат Айова, где местное топливное предприятие обратилось к горожанам с просьбой утеплить дома и бережнее расходовать электроэнергию. В результате расходы предприятия настолько сократились, что оно трижды за два года снижало плату за обогрев домов, отблагодарив таким образом горожан за сотрудничество. А экономия была немалая – 1,6 миллиона долларов в год в городке с населением 3800 жителей.

В этих случаях много общего. Люди получили взаимную материальную выгоду, найдя приемлемое для всех решение проблемы. Они получили моральное удовлетворение, принимая участие в коллективных действиях, направленных на достижение общей цели. Это образцы новых положительных тенденций, которые могут быть созданы людьми, умеющими убеждать.

В компьютерном мире есть такое выражение – «принцип МЗМП» (мусор заложишь – мусор получишь). Это означает, что качество того, что вы получаете на выходе из системы, полностью зависит от того, что вы в нее ввели. Если вы вводите путаную, ошибочную или неполную информацию, то такими же будут и результаты. Многие люди в нашей культуре уделяют недостаточное внимание качеству той информации и того опыта, которыми их пичкают каждый день. Согласно новейшим статистическим данным, средний американец смотрит телевизор семь часов в день. По данным еженедельника «Ю. С. ньюс энд уорлд рипорт», средний старшеклассник за четыре года учебы (с 9-го по 12-й класс) видит на экране примерно 18 тысяч убийств. Каждый из них просиживает перед телевизором 22 тысячи часов – в два с лишним раза больше времени, проведенного в классе за все 12 школьных лет. Нам должно быть небезразлично, чем загружается их сознание, если мы хотим, чтобы они выросли нормальными людьми и испытали радость и удовлетворение от того, что мы называем жизнью. Наш мозг устроен так же, как компьютер. И если формируемые нами такие внутренние представления говорят нам, что сметать с лица земли мирные деревни с помощью огнемета – это нормально или что сомнительные полуфабрикаты быстрого приготовления – это то, чем питаются все преуспевающие люди, – то именно эти представления и будут определять наше поведение.

Сейчас мы в большей степени, чем когда-либо прежде подвержены, различным влияниям, способным изменять наши внутренние представления, которые, в свою очередь, определяют наше поведение. Нет никакой гарантии, что это будут изменения к лучшему. Одна из самых сложных проблем, которые нам, представителям своей страны и своей планеты, предстоит решить, – как все-таки обеспечить эту гарантию?

Создание новых тенденций – это и есть цель лидерства, и именно к этому сводится пафос этой книги. Вы уже знаете, как руководить своим сознанием и обрабатывать информацию самым эффективным способом. Вы умеете уменьшать громкость и убирать яркость из потока негативной информации, и вы знаете, как разрешать внутренние конфликты между духовными ценностями. Но, если вы действительно хотите насладиться полнотой жизни, вам надо стать лидером, освоив искусство убеждения, чтобы сделать мир лучше. Быть лидером для меня – это значит представлять собой более позитивную и сильную модель для подражания со стороны моих детей, коллег, партнеров по бизнесу. Надо уметь убедить человека, находясь с ним с глазу на глаз, и надо уметь убедить коллектив. В противоположность Рэмбо надо научиться общаться с инакомыслящими,

стараться прибегнуть к вашему идеалу.

Помните, миром правят те, кто умеет убеждать. И ваш личный опыт, и информация, почерпнутая из этой книги, убеждают вас в этом. Если вы сможете воплощать в массовом сознании свои внутренние представления о том, каким должно быть поведение человека, о том, что элегантно, эффективно и позитивно, вы сможете создать более оптимальные условия жизни для ваших детей, друзей, знакомых, страны и всего мира. У нас есть соответствующие технические средства, чтобы сделать это сейчас. Я предлагаю вам ими воспользоваться.

Ради этого я и написал эту книгу. Конечно, в ней говорится о том, как многократно увеличить свои внутренние силы, как научиться добиваться успеха во всем, что предпринимаешь. Однако какой смысл быть повелителем гибнущей планеты? Все, о чем мы говорили – о важности позитивной контекстуализации, о природе контакта, о моделировании совершенства, о синтаксисе успеха, – все это срабатывает только тогда, когда имеет позитивный смысл не только для вас одного, но и для других.

Подлинное могущество всегда синергично. Оно исходит от тех, кто работает вместе, а не поодиночке. В нашем распоряжении есть технология, позволяющая практически мгновенно изменять представления людей. Самое время использовать ее на благо всем нам. Томас Вулф когда-то писал: «Ничто на свете не заставляет так быстро выбросить все камни, которые мы носим за пазухой, как ощущение успеха». Это истинное испытание на совершенство: использовать все эти навыки на более высоком, межличностном уровне, чтобы воодушевлять себя и других на достижение общего значительного успеха и радости.

И время начать это делать уже пришло.

21. Живое совершенство – мечта человечества

Человек – это не сумма того, что у него есть, а производное того, чего у него пока нет, но может быть.

Жан-Поль Сартр

Мы прошли с вами большой путь. Сколько мы еще пройдем вместе, зависит только от вас. Эта книга дала вам инструменты, навыки и идеи, способные изменить вашу жизнь. Что вы дальше будете с ними делать – решать вам. Может быть, вы придете к выводу, что узнали кое-что новое, а затем, отложив книгу, будете продолжать жить как жили раньше. А может быть, вы все-таки сделаете попытку стать хозяином своего сознания и своей жизни. Вы можете создать мощную систему верований и состояний, которая совершит чудеса и для вас, и для тех людей, кого вы втянете в свою орбиту. Но это все произойдет только в том случае, если вы заставите это произойти.

Давайте повторим главное, чему вы научились. Вы теперь уже знаете, что самое мощное орудие на земле – это биокомпьютер, помещенный матерью-природой в емкость, ограниченную с двух сторон ушами. Если им правильно пользоваться, он способен изменить вашу жизнь, сделать реальностью самые смелые ваши мечты. Вы освоили Формулу Абсолютного Успеха: знай свою цель, предпринимай решительные действия, вырабатывай остроту чувств, чтобы знать, что ты получаешь, изменяй свое поведение до тех пор, пока не получишь то, чего хочешь. Вы узнали, что мы живем в эпоху, когда каждый может достичь фантастического успеха, но его добивается только тот, кто действует решительно. Знания важны, но недостаточны. Многие люди знали не меньше, чем Стив Джобс или Тед Тернер. Но только тот, кто действует, может насладиться сказочным успехом и возможностью влиять на судьбы людей.

Вы узнали о важности моделирования. Можно учиться методом проб и ошибок на собственном опыте, а можно значительно ускорить этот процесс, освоив метод моделирования. Любой результат достигается человеком с помощью определенного набора действий, выполняемых в определенной последовательности. Вы можете значительно сократить время на овладение каким-либо умением, навыком или искусством, если

будете моделировать внутренние (ментальные) и внешние (физические) действия людей, уже достигших выдающихся результатов. За несколько часов, дней или лет, в зависимости от сложности задачи, вы можете овладеть тем, на что у других уходили месяцы или десятилетия.

Вы узнали, что качество жизни определяется качеством общения. Коммуникация может быть двух типов. Первый тип – это ваша коммуникация с самим собой. Любое событие имеет только то значение, которое мы ему придаем. Вы можете направить в свой мозг мощные, позитивные, заряжающие вас энергией сигналы, которые заставят все ваши ресурсы работать, но вы также можете направить в свой мозг такие сигналы, которые будут сообщать ему о том, что вам что-то не по силам, то есть парализующие ваши ресурсы. Люди, достигшие совершенства, могут взять любую ситуацию и заставить ее работать на себя. Это такие люди, как У. Митчелл, Хулио Иглесиас, Джерри Коффей, которые сумели превратить свою трагедию в триумф. Нельзя совершить путешествие во времени. Мы не в состоянии изменить то, что уже произошло. Но мы можем контролировать наши представления о прошлом таким образом, что они заставят наше прошлое работать на наше будущее. Второй тип коммуникации – это общение с другими. Люди, изменившие судьбы мира, были мастерами такой коммуникации. Используя методики, предлагаемые в этой книге, вы можете научиться угадывать, чего хочет ваш собеседник, и таким образом делать вашу коммуникацию эффективной, элегантной, искусной.

Вы узнали о потрясающей власти, которую имеют над нами наши убеждения. Положительные убеждения могут сделать вас властелином. Негативные могут лишить вас всего. Но вы научились изменять свои убеждения и заставлять их работать на себя. Вы познали энергию состояний и мощь физиологии. Вы изучили синтаксис и стратегии, используемые людьми. Вы научились устанавливать атмосферу взаимопонимания с любым человеком. Вы овладели эффективными методами переконтекстуализации и создания зацепок. Вы знаете, как сделать вашу коммуникацию четкой и ясной, как избегать языковых «пустышек», которые убивают ее смысл, и как использовать уточняющие модели, чтобы заставить других эффективно общаться с вами. Вы научились разбирать пять типов завалов, которые поджидают вас на дороге к успеху. Вы знаете, что такое метапрограммы и ценности, служащие организующими принципами нашего поведения.

Я не тешу себя мыслью, что вы почувствуете себя новым человеком, когда отложите в сторону эту книгу. Некоторые приемы, о которых мы

говорили, будут даваться вам легче, другие – труднее. Но жизнь – это динамический процесс. Одни изменения провоцируют другие. Начав расти, растешь. Медленно, но верно вы начнете изменять свою жизнь. Как камень, брошенный в стоячую воду пруда, вы создаете круговые волны, которые, убегая в будущее, становятся все шире. Часто мельчайшие вещи, рассматриваемые сквозь призму времени, оказываются значительными событиями.

Возьмем две стрелы, направленные в одну сторону. Если внести самые ничтожные изменения в направление полета одной из них, если направить ее всего на три-четыре градуса в сторону, то эта разница в начале полета будет не столь заметна. Но если вы проследите направления, которые указывают эти стрелы, то увидите, что расстояние между стрелами, а также разница в их направлениях по мере движения увеличивается.

Именно такой эффект может оказать на вас эта книга. Она не изменит вас в одночасье. Но, если вы научитесь управлять своим сознанием, если вы поймете и освоите такие вещи, как синтаксис, оттенки чувств, ценности и метапрограммы, через шесть недель, через шесть месяцев, через шесть лет разница между тем, что вы собой представляете сейчас, и тем, чем вы станете, будет очень заметна. Некоторые приемы, описанные здесь, уже применяются вами в той или иной форме. Другие будут внове. Только не забывайте, что все в жизни накапливается. Если вы сегодня используете на практике хотя бы один принцип из этой книги, считайте, что вы сделали первый шаг вперед. Вы сдвинулись с мертвой точки, а любое движение дает результат, при этом любой результат суммируется с предыдущими, и все эти результаты будут в вашу пользу.

> В жизни есть только две достойные цели: первая из них состоит в том, чтобы получать то, чего вам хочется, а вторая – в том, чтобы наслаждаться этим.
>
> Логан Пирсалл Смит

И вот напоследок еще один вопрос, с которым следует разобраться. В каком направлении вы сейчас двигаетесь? Если вы продолжите движение в прежнем направлении, где вы окажетесь через пять или десять лет? То ли это место, где вы хотите оказаться? Будьте совершенно честны перед собой. Джон Несбитт однажды сказал, что самый лучший способ предсказать будущее состоит в том, чтобы точно знать, что происходит сейчас. Поэтому, закрыв эту книгу, сядьте и задумайтесь, в том ли направлении вы идете и ведет ли оно туда, куда вам действительно нужно. Если нет, то все очень просто изменить. Если эта книга хоть чему-то вас

научила, то у вас есть возможность произвести в себе такие позитивные изменения молниеносно – как на личностном, так и на межличностном уровнях. Беспредельная власть над собой означает способность меняться, приспосабливаться, расти, развиваться. Беспредельная власть не гарантирует, что вам всегда будет сопутствовать успех или что вы застрахованы от неудач. Ваше беспредельное могущество заключается в том, что вы можете учиться на любом человеческом опыте и заставлять этот опыт работать на себя. Это беспредельные возможности менять свои восприятия, изменять свои действия и изменять результаты своей деятельности. Но самое главное, что может качественно изменить вашу жизнь, так это ваши неограниченные возможности любить и быть любимым.

Я хотел бы предложить вам такой способ изменения жизни и обеспечения устойчивого успеха: подберите себе команду. Не забывайте, что истинное могущество является результатом взаимодействия людей. Это может быть ваша семья или группа верных друзей. Это могут быть деловые партнеры или ваши сотрудники. Вы будете работать лучше и результативнее, если будете знать, что стараетесь не только для себя, но и для других. Чем больше вы отдаете, тем больше получаете сами.

Если спросить человека о его самом богатом жизненном опыте, он обязательно вспомнит эпизоды, когда он ощущал себя частью какой-то коллективной силы. Может быть, это была спортивная команда. А может быть, рабочая бригада. Или командой была его собственная семья. Быть членом коллектива означает старание, напряжение сил и рост. Для других человек способен сделать гораздо больше, чем для себя самого. И в этот момент он примет помощь от другого человека, хотя для себя самого он никогда бы ее не принял. А иногда и от других мы получаем что-то, не всегда бесполезное.

Человеческая жизнь проходит только в коллективе и для коллектива. Это может быть ваша семья, родственники, ваши друзья, ваш город, ваша страна, ваша планета. Вы можете сидеть на скамейке запасных и наблюдать. А можете вскочить и вступить в игру. Мой совет вам – будьте игроком. Погоняйте мяч. Поговорите «за жизнь». Чем больше вы отдаете, тем больше получаете. Чем чаще вы будете пользоваться почерпнутыми из этой книги умениями и навыками, тем чаще вы будете замечать, что и другие ими пользуются.

Подберите себе такую команду, которая стимулировала бы вашу работу над собой. В жизни так легко сойти с дистанции. Как часто мы знаем, что делать, но сидим сложа руки. Один из законов жизни – закон всемирного

тяготения, то есть движение вниз. У каждого из нас бывают спады, у всех бывают периоды, когда мы не используем все, что знаем. Но если вы окружите себя людьми, устремленными вперед, ставящими перед собой цели и достигающими их, это будет стимулировать вас на новые дела, вы будете расти, работая упорнее и щедрее раздавая заработанное. Если вы сможете окружить себя людьми, которые никогда не позволят вам опустить планку ниже того, на что вы способны, считайте, что вам крупно повезло. Общение – мощнейший инструмент. Желаю вам, чтобы общение с людьми, которыми вы себя окружите, побуждало вас становиться лучше.

Если вы однажды взяли обязательство перед коллективом, будь то руководство компанией «Форчун-500», или начальной школой, или вашими собственными детьми, вызов совершенству – вот что делает лидером. Истинные лидеры знают о необходимости быть последовательным в своих действиях, постоянно помня о том, что крупные перемены складываются из множества мелких. Они понимают, что все слова и действия обладают огромной властью над поведением других, зачастую изменяя его кардинально.

Вот случай из моей жизни. Я тогда учился в старших классах, и учитель риторики однажды попросил меня остаться после уроков. Я удивился и спросил, в чем я провинился. Он сказал: «Мистер Роббинс, я считаю, что вы прирожденный оратор, и я хочу подготовить вас к публичной дискуссии, которая состоится на следующей неделе. Вы будете членом команды нашей школы». Я никогда не считал себя классным оратором, но он был очень серьезен и убедителен. Я поверил ему. Это его обращение ко мне переменило всю мою жизнь. Слова учителя определили мою карьеру. Вроде бы незначительный эпизод, но он резко изменил мою жизнь.

Позиция лидера обязывает предвидеть результаты каждого из своих действий – и больших, и малых. Мне в жизни повезло: среди моих учителей были настоящие лидеры. От них я усвоил многие ценности, которые определили мою жизнь. И я счастлив, что работаю в такой сфере деятельности, что могу вернуть им свой долг. Надеюсь, эта книга тоже погасит часть моего долга.

Моим первым учителем был Джим Рон. Он учил меня, что счастье и успех в жизни определяются не тем, что мы имеем, а тем, как мы этим распоряжаемся. Он учил меня тому, что кажущееся нам пустяком может вызвать радикальные перемены в жизни. Он говорил мне, что нужно всегда быть «человеком двух квотеров». Для примера он приводил чистильщика обуви. Можно сказать, что чистильщик делает великое дело. Насвистывая и ловко орудуя щетками, он наводит глянец на ваших ботинках. Так вот,

объяснял Джим, когда вы опускаете руку в карман, чтобы расплатиться с ним, и у вас нет уверенности, давать квотер или два, всегда делайте выбор в пользу большей суммы. Этим вы делаете лучше не только для него, но и для себя. Если вы дадите ему один квотер, то позднее в тот же день, глянув на свои сияющие башмаки, будете сожалеть о том, что пожадничали и дали всего квотер. «Почему я поскупился, ведь он сделал такую прекрасную работу?» А если вы дадите ему два квотера, то всякий раз, взглянув на свои ботинки, похвалите себя. Почему бы не сделать это своим жизненным принципом? Что, если вы возьмете за правило всякий раз, проходя мимо собирающего пожертвования, опускать пару монет в кружку? Что, если вы сделаете своим автоматическим обязательством покупать хоть что-нибудь на благотворительном базаре у бойскаутов? Что, если вы будете звонить своим друзьям время от времени, просто чтобы сказать: «Я звоню не по какому-то важному делу. Я просто хочу, чтобы ты знал, что я тебя люблю и что у меня все в порядке»? Что, если вы никогда не будете забывать посылать письма со словами благодарности всем, кто что-то для вас сделал? Что, если вы не будете жалеть времени, чтобы находить все новые поводы радоваться жизни самому и делать приятное другим? Все мы имеем определенные ресурсы времени. Вопрос только в том, как мы ими пользуемся. Живем ли мы по старинке или постоянно пытаемся сделать что-то уникальное и особенное? Все это как будто мелочи, но воздействие, которое они оказывают на нашу личность, очень сильно. Они накладывают свой отпечаток на наши представления о том, кто мы есть, и, следовательно, на качество наших состояний и самой жизни. В своей жизни я придерживаюсь «принципа двух квотеров» и уже получил от этого немало пользы. Рекомендую его и вам. Я полагаю, в нем заключена глубочайшая жизненная философия, которая позволит вам значительно повысить качество своей жизни. Возможно, вы его уже давно интуитивно применяете сами.

> Химик, который может извлечь из своего сердца атомы сострадания, уважения, желания, терпения, удивления и снисхождения и соединить их вместе, получит молекулу, называемую любовью.
>
> Халиль Джебран

Моя последняя обязанность состоит в том, чтобы убедить вас поделиться этой информацией с другими по двум причинам. Во-первых, обучая других, мы учимся сами. Делясь своими идеями с другими, мы слышим их сами и еще раз напоминаем себе о том, что мы ценим и считаем важным в жизни. Во-вторых, получаем необыкновенную, необъяснимую

радость, помогая изменить их жизнь к лучшему.

Летом 1984 года в нашем теперь уже традиционном летнем лагере для школьников со мной произошел случай, которого я никогда не забуду. Я уже рассказывал об этих лагерях. В течение двенадцати дней дети обучаются по интенсивной программе всему, о чем я рассказываю в этой книге. В конце курса каждому из слушателей вручается медаль наподобие олимпийской с надписью: «Ты способен на чудеса». В тот год мы закончили эту волнующую церемонию, в два часа ночи.

Я вернулся к себе в комнату, валясь с ног от усталости, зная, что выспаться не придется, поскольку мне надо вставать в шесть утра, чтобы успеть на самолет и лететь на другое важное мероприятие. Около трех ночи я уже готов был лечь, как вдруг услышал стук в дверь. Я подумал: «Бог мой, кто бы это мог быть?»

Я открыл дверь и увидел подростка. Он сказал: «Мистер Роббинс, мне нужна ваша помощь». Я спросил, не сможет ли он позвонить мне в Сан-Диего на следующей неделе, ведь уже ночь, а утром вставать рано. Но тут я услышал, что за его спиной кто-то плачет.

Я спросил, в чем дело, и он ответил, что его подружка не хочет возвращаться домой. Я попросил их зайти в комнату, чтобы я мог успокоить ее, применив нашу методику: смена контекста и т. д. Но парень меня не слушал. Она не хочет возвращаться, потому что ее старший брат вот уже семь лет достает ее своими сексуальными домогательствами.

Я усадил их обоих и, используя методы, изложенные в этой книге, изменил внутренние представления девушки, сформированные прошлым негативным опытом, таким образом, что они больше не вызывали в ней боли. После этого я перевел ее в самое продуктивное состояние и связал его с новыми, измененными внутренними представлениями так, чтобы одна мысль о брате или его образ немедленно приводили ее в продуктивное состояние, в котором она была бы способна дать отпор. Доведя ее рефлексы до автоматизма, я посоветовал прямо из своей комнаты позвонить брату. Она решительно набрала номер и, когда на другом конце подняли трубку, назвала брата по имени: «Слушай, братец! – сказала она тоном, которого, наверное, он от нее никогда прежде не слышал. – Я хочу, чтобы ты знал, что я возвращаюсь домой. Однако помни, что, если ты еще хотя бы раз вздумаешь притронуться ко мне, ты до конца дней своих будешь каяться в тюремной камере. Это я тебе обещаю. Ты мой брат, и я люблю тебя как брата. Но я больше не потерплю такого со мной обращения. Заруби себе это на носу. Пока».

Девочка положила трубку. Она чувствовала себя уверенной и сильной

как никогда прежде. Мальчик, что привел ее ко мне, не мог найти слов, чтобы выразить свою благодарность. В глазах его стояли слезы. Я ему сказал, что лучшая награда учителю – новое поведение его учеников. «Нет, я должен хоть как-то вас отблагодарить», – возразил он. Мальчик снял с себя медаль, которой я сам несколько часов назад наградил его, и повесил мне на шею. Когда я рассказал об этом своей жене Бекки, она растрогалась до слез. Она сказала: «Невероятно! Жизнь этой девочки уже никогда не будет такой, как раньше». «Спасибо, дорогая, – сказал я. – Но все это – дело техники. Всякий владеющий данной методикой мог помочь ей». На это она возразила: «Да, Тони, любой мог бы. Но помог-то ты».

Если бы ты только мог научиться любить, не было бы на свете человека могущественнее тебя.

Эмметт Фокс

В этом и заключается главная идея книги. Станьте деятельным. Берите на себя ответственность. Предпринимайте решительные действия. Используйте все, чему научила вас эта книга, и прямо сейчас. И главное – не только ради самого себя, но и ради других. Польза от таких действий больше, чем вы даже можете вообразить. Слишком много развелось любителей поговорить о том, как стать сильным, но большинство из них почему-то не добиваются желаемых результатов. Мало только говорить. Надо обязательно воплощать слово в дело. Вот для чего нужно человеку его безграничное могущество. Оно нужно ему для того, чтобы совершать необходимые действия и совершенствовать себя. Джулиус Ирвинг выразил свою жизненную философию так: «Я требую от себя большего, чем от меня ожидают». По-моему, такое отношение к себе достойно восхищения и моделирования.

В античные времена было два великих оратора: Цицерон и Демосфен. Хотя жили они в разное время и в разных государствах, но им обоим приходилось призывать сограждан к оружию. Когда Цицерон заканчивал свою речь, люди устраивали ему овацию стоя и долго хвалили за блестящую речь. А вот Демосфена никто не хвалил и не восхищался его красноречием. Когда он заканчивал свою речь, люди говорили: «Пора в поход», и отправлялись на битву. Вот в чем разница между искусством выражать свои мысли и искусством убеждать. Надеюсь, что в моей книге больше второго. Если вы только прочтете ее и воскликнете: «Да, прекрасная книга, в ней столько полезных вещей», но при этом ничего не измените в своей жизни, значит, мы с вами зря потратили время. Но если она хоть на какое-то время станет вашей настольной книгой, если вы

будете пользоваться ею как руководством к действию, изменяя в себе с помощью методик то, что вы считаете нужным изменить, – тогда время не потрачено даром.

Я призываю вас сделать из своей жизни подлинный шедевр. Я призываю вас вступить в ряды тех, кто живет в согласии с принципами, ими проповедуемыми. Чьи дела красноречивее их слов. Такие люди – модели совершенства, о подражании которым грезит весь остальной мир. Присоединяйтесь к уникальной команде людей, объединяющей тех, кто действует, добиваясь результатов, которые делают их жизнь именно такой, какой они хотят ее видеть, а не тех, кто только хочет лучшей жизни, но не может ее добиться ни для себя, ни для других. Меня всегда вдохновлял пример людей первого типа, и я с детства люблю слушать рассказы о них. Однажды, возможно, я расскажу другим и о вас. Если моя книга поможет вам продвинуться в этом направлении, я буду считать себя счастливым человеком.

А пока я благодарю вас, мой читатель, за интерес к проблемам развития личности, за то, что позволили поделиться с вами принципами, следуя которым я смог изменить свою жизнь. Пусть ваши неустанные поиски моделей человеческого совершенства будут плодотворными! Пусть ваши цели по совершенствованию собственной жизни реализуются и побудят вас идти к новым целям, чтобы вы не только оставались верны своим мечтам, но не переставали мечтать и впредь! Чтобы вы не только радовались, что живете на этой благодатной земле и наслаждаетесь ее плодами, но и стремились сделать ее еще более пригодной для счастливой жизни! Чтобы вы не только брали от жизни все, что она может вам дать, но чтобы и вы всегда были готовы поделиться с другими, были щедры на любовь и нежность!

А в завершение разрешите мне процитировать старинное ирландское благословение: «До тех пор пока мы не встретимся снова, пусть дорога ласково изгибается, знакомясь с тобой, пусть ветер дует тебе только в спину, пусть солнце ласкает твое чело своим теплом, пусть дожди не дают твоим полям засохнуть, поливая их своей благодатной влагой, и пусть Бог бережно держит тебя на своей доброй ладони!»[19] Будьте счастливы, и да благословит вас Бог.

Глоссарий

Введение зацепок – процесс, посредством которого любое представление (внутреннее или внешнее) «привязывается» и служит как бы спусковым крючком для соответствующей последовательности других представлений или реакций. Зацепки могут внедряться непроизвольно или вводиться намеренно. Примером зацепки, вызывающей определенный набор реакций, является ваше поведение, когда вы слышите свое имя, произнесенное близким вам человеком.

Взаимопонимание (согласие, контакт) – явление, когда люди разделяют конкретные модели поведения или обмениваются ими. Это обычно происходит естественным путем и бессознательно в процессе обучения. Взаимопонимания можно достигать сознательно и намеренно при помощи отражения и согласования, что облегчает и улучшает общение.

Внутреннее представление – конфигурация информации, которую мы создаем и накапливаем в своей памяти в виде образов, звуков, чувств, запахов и вкусовых ощущений. Чтобы вспомнить дом, в котором вы родились и выросли, вы создаете в своем сознании внутреннее представление о нем.

Выявление – сбор информации либо путем наблюдения за приемами доступа человека, его жестами и т. д., либо с помощью целенаправленных, конкретных вопросов с целью определения структуры его внутреннего опыта.

Зеркальное копирование – повторение моделей поведения другого человека (их отражение), как если бы вы были зеркалом. Если вы видите, как кто-то поднес левую руку к щеке, вы делаете то же самое правой рукой.

Искажение – процесс неточного включения отдельных элементов во внутреннее представление человека, что определенным образом ограничивает его. Они могут быть непропорциональны, несколько искажены и т. д. Это позволяет нам изменять наши чувственные данные.

Калибровка (идентификация) – способность замечать и измерять изменения относительно эталона. Умение выполнять калибровку базируется на отточенной остроте чувств. Хорошим примером этого понятия может служить ощущение либо неуверенности, либо радости, которое вы замечаете у любимого вами человека. Это означает, что вы сумели калибровать оттенки его философии.

Коммуникация (связь) – процесс передачи информации посредством

языка, знаков, символов и поведения. Она может быть направленной, то есть момент, которым вы заканчиваете общение, отличается от того, с чего оно началось, как это имеет место при переговорах, лечении или торговых операциях.

Конгруэнтность/неконгруэнтность – ситуация, в которой сообщение, которое передает говорящий, одинаково или подобно во всех своих выходных каналах, то есть слова, сообщения передают то же самое значение, что и интонация голоса, а жесты передают то же значение, что и эти два канала. В этом случае выходные каналы синхронизированы (совмещены). Неконгруэнтность означает конфликт сообщений, передаваемых по различным каналам. Например, сказать «Да, я уверен в этом!» слабым, неуверенным голосом.

Модели движения зрачков глаз – конкретный набор приемов доступа, позволяющий по положению и движению зрачков глаз собеседника определять его внутренние представления. Знание того, какой внутренний процесс проявляется через конкретное выражение или движение глаз, помогает понять и выявить стратегию поведения.

Моделирование – процесс выявления совокупности внутренних представлений и моделей поведения, позволяющих достичь желаемого результата. После того как компоненты стратегии, языка, веры и поведения детализированы, ему можно легче обучить другого.

Модель – описание того, как что-то работает (но не возможных причин того, почему это может или не может работать). Когда мы говорим «чья-то модель внешнего мира», мы понимаем под этим весь комплекс верований человека, внутренних процессов и моделей поведения, который позволяет ему вести определенный образ жизни. Модель является способом организации опыта.

Обобщение – процесс познания, посредством которого элементы внутреннего опыта человека отделяются от исходного опыта и становятся самостоятельным классом. Это может быть полезно во многих случаях. Например, ребенок приобрел опыт, когда притронулся к горячей плите и получил небольшой ожог. Он может обобщить этот опыт следующим образом: «Плита горячая» или «Нельзя касаться включенной плиты!» Но в некоторых случаях обобщение может нежелательным образом ограничивать внутреннюю модель мира человека.

Описание, основанное на чувствах – использование слов, передающих информацию, которую можно непосредственно наблюдать или проверить с помощью пяти органов чувств. Это разница между двумя выражениями: «Губы ее напрягаются, показываются кончики зубов, уголки

губ поднимаются выше уровня общей линии рта» и «Она – счастлива».

Опыт, основанный на чувствах – опыт, который обрабатывается на уровне того, что можно увидеть, услышать, почувствовать, понюхать и(или) ощутить на вкус.

Оттенки чувств – дополнительная классификация элементов внешнего опыта: изображение имеет яркость, протяженность, глубину, резкость. Звуки имеют громкость, источник происхождения, тональность и т. д.

Поведение – вид деятельности человека. В это понятие входят более выраженные модели поведения, такие как жесты или бросание мяча, а также менее заметные, например мыслительная деятельность, движения зрачков глаз, ритм дыхания и т. д.

Подстраивание (подгонка) – подражание элементам поведения другого человека: жестам, выражениям лица, манере речи, интонации голоса и т. д. Умело выполненное, оно позволяет установить контакт с собеседником.

Приемы доступа – модели поведения, которые воздействуют на работу нашей нервной системы таким образом, что мы получаем к какой-то одной системе представлений более быстрый и легкий доступ, чем к другим. Например, замедление ритма дыхания или скорости речи может облегчить переход в кинестетический режим, а наклон головы, как если бы мы держали у уха телефонную трубку, может направить нас в слуховой режим и т. д.

Пристроиться (идти в ногу) – установление и поддержание контакта в течение некоторого промежутка времени в процессе взаимодействия с собеседником. Можно «идти в ногу» как в области веры или идей, так и моделей поведения.

Синтаксис – взаимосвязанная и упорядоченная система; способ организации, последовательность, в которой события (внутренние или внешние) могут быть соединены вместе. В языке это понятие порядка, в котором слова образуют грамматически правильные предложения.

Системы представлений – порядок кодирования чувственной информации в нашем сознании. Включают визуальную, аудитивную и кинестетическую системы, обоняние и вкус. Они позволяют нам воспринимать и запоминать, а также сортировать и использовать информацию. Различия, которые мы делаем между разными людьми (внутренние и внешние), приходят к нам через эти системы.

Состояние – сумма всех нервных процессов, происходящих в человеке в определенный момент времени. Состояние является своеобразным фильтром, влияющим на итоговый результат нашего представления

любого опыта, который мы имеем на тот момент.

Стирание – удаление из памяти чего-то оставшегося от прошлого опыта. Один из процессов познания, который защищает нас от переизбытка чувственной информации. Но некоторые вещи, которые мы считаем важными и полезными для дальнейшего использования, сохраняются.

Стратегия – укоренившаяся последовательность представлений, которые мы используем для руководства собственным поведением. Стратегия обычно включает каждую из систем чувственного представления (визуальную, аудитивную, кинестетическую) в определенном порядке. Мы можем обнаружить ее в себе и в других, когда прислушиваемся к словам, которые выбираем, когда наблюдаем за моделями поведения глаз и задаем вопросы о форме и последовательности внутренних представлений.

Чувственная острота – процесс совершенствования нашей способности делать различия между визуальной, аудитивной, кинестетической системами, обонянием и вкусом. Это дает нам более полное, более богатое чувственное представление об опыте и способность создавать детальные, основанные на чувствах описания, являющиеся результатом взаимодействия с внешним миром.

Экология – обеспокоенность по поводу единения или модели взаимоотношений между живым существом и окружающей его средой. В НЛП мы также используем этот термин в отношении внутренней экологии – модели соотношения ценностей, стратегий и поведения, которую человек использует в отношениях с самим собой.

Примечания

1

Деннис-бесенок (Dennis the Menace) – персонаж комиксов (1951), а впоследствии телесериала (1959–1963), пятилетний мальчишка, шалун и непоседа. – *Прим. ред.*

2

Бакминстер Фуллер (Buckminster R. Fuller) (1895–1983) – дизайнер, инженер, математик и философ. Им создан выставочный павильон США в Сокольниках. Внес значительный вклад в философию борьбы за мир, создав концепцию «космического корабля Земля». В Лос-Анджелесе действует институт его имени, занимающийся распространением его наследия. – *Прим. ред.*

3

Дэн Ратер (Dan Rather) (р. 1931) – тележурналист, автор и ведущий информационных передач. Долгие годы был собственным корреспондентом Си-би-эс в Вашингтоне. Дважды удостоен премии «Эмми». Автор книги «У камеры неподкупный взгляд» (1976). – *Прим. ред.*

4

Стоит ли говорить о том, что вы делаете все необходимое для успеха без нанесения ущерба другим людям.

5

Из книги «Трансформация: нейролингвистическое программирование и структура гипноза» Джона Грайндера и Ричарда Бэндлера. Авторское право с 1981 г. принадлежит издательству «Риал пипл Пресс», воспроизводится с разрешения издательства.

6

«Аэробика» буквально означает «упражнения с воздухом».

7

После принятия правильно скомбинированной еды следует сделать паузу по меньшей мере на три с половиной часа, прежде чем опять принять пищу. Имейте в виду, что выпитая во время еды вода разжижает желудочные соки и замедляет процесс пищеварения.

8

Из раздела «Информационные новости» журнала «Иуэйк» (22 декабря 1982 года).

9

Время приема пищи также очень важно. Лучше не есть непосредственно перед сном. Было бы прекрасно, если бы вы развили в себе привычку не есть ничего, кроме фруктов, после 21:00.

10

По сведениям А. У. Нельсон, бактериолога из санатория-госпиталя Баттл-Крик, которые были приведены в сообщении доктора Дж. Х. Келлога, сделанном на Национальной конференции специалистов по выращиванию орехов (Джексонвилл, штат Флорида, 1930 год) и напечатанном в ежегодных материалах в изложении Джея Милтона Хоффмана, доктора медицины и философии, в книге «Выпавшее звено в медицинском образовании, которое называется химией питания, и ее взаимоотношение с химией организма».

11

Цит. по кн.: А. Шаусс «Питание, преступность и малолетние правонарушители».

12

Kentucky Fried Chicken (KFC) – «Кентукки фрайд чикен» – фирменное название сети экспресс-кафе. В меню: курица, зажаренная в сухарях по запатентованному рецепту, картофель фри, пресные лепешки, капустный

салат и прохладительные напитки. Действуют во всех штатах Америки и многих странах мира. Товарный знак фирмы – «Кентуккийский полковник» – в честь основателя фирмы полковника Х. Сандерса.

13

Руперт Шелдрейк, биолог, выпускник Гарварда, защитил докторскую диссертацию по философии в Кембридже и опубликовал свои идеи в книге «Новая наука о жизни». Дэвид Бом, физик, наиболее известен своими работами по голографическим парадигмам. См. его книгу «Цельность и скрытый порядок».

14

Пока я это писал, Спад Уэбб, защитник из баскетбольной команды НБА «Атланта хоукс» ростом всего 170 сантиметров, выиграл соревнования по броскам в корзину сверху. Вот вам и «прыжки на ходулях»!

15

Целью копирования предикативных выражений является «подгонка» языка к тому, на котором говорит ваш собеседник, чтобы установить с ним взаимоотношения и достигнуть взаимопонимания.

16

В Исследовательском институте Роббинса разработана специальная компьютерная программа, которая позволяет выявлять метапрограммы и шкалы ценностей.

17

Сара Джозеф Хейл (Sarah Joseph Hale) (1788–1879) – журналистка, активистка движения за права женщин, главный редактор журналов «Лейдиз мэгэзин» и «Голдиз лейдиз бук».

18

Эту информацию автор позаимствовал у Маршалла Бергеса из газеты «Лос-Анджелес таймс».

19

Ирландское благословение, авторское право принадлежит с 1967 г. компании «Боллинг инк.», г. Боулдер, штат Колорадо, США.